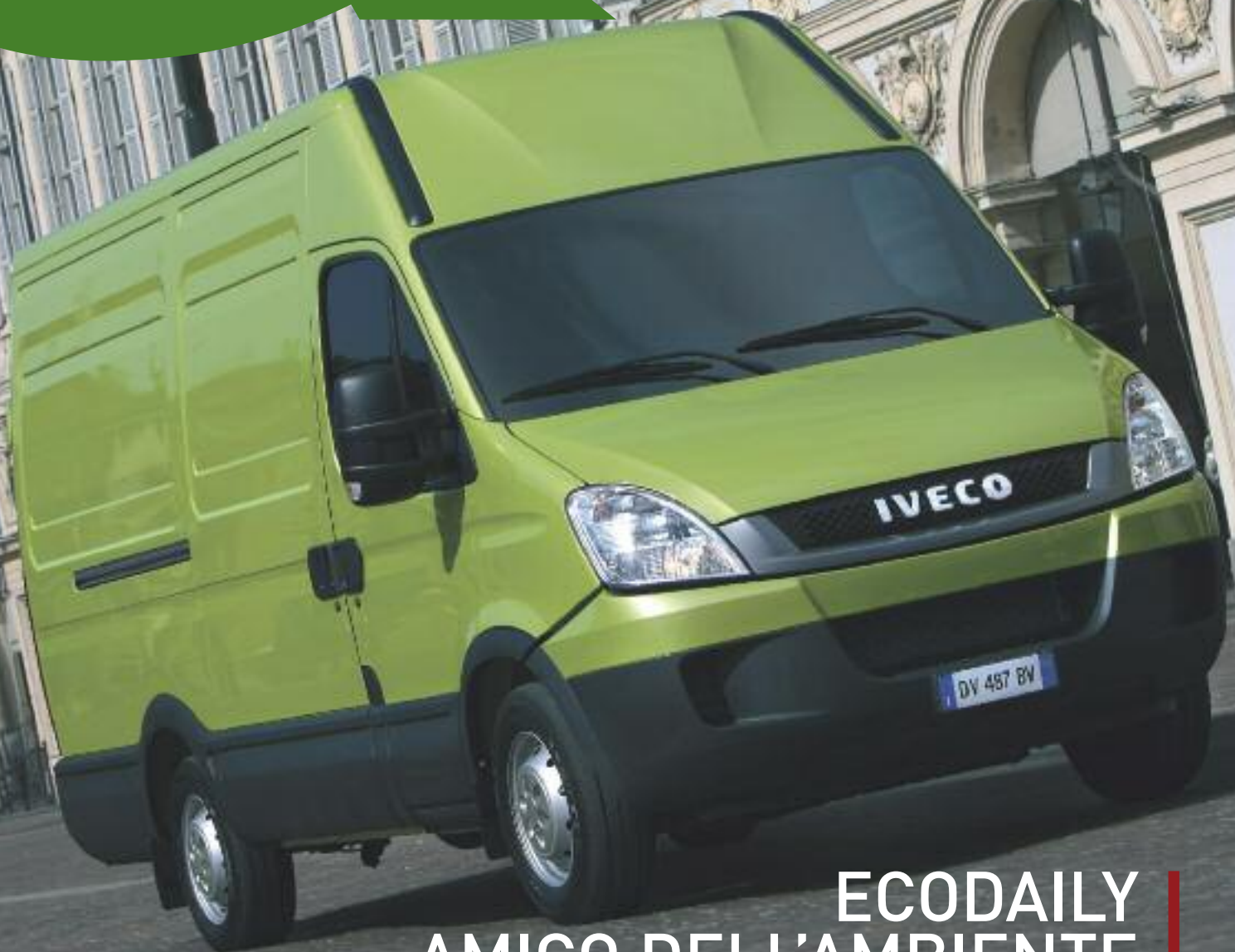


Camion & Servizi



**ECODAILY
AMICO DELL'AMBIENTE**
AUTOTRASPORTO MOTORE DELLA RIPRESA
STRALIS SUPERLIGHT AD 440S45T/P SL

WWW.CAMION-SERVIZI.IT



4



L'intervento di Paolo Monferino al Transpotec 2.0

L'AD Iveco sottolinea il grande impegno dell'azienda di fronte alla crisi mondiale e individua nell'autotrasporto il motore della ripresa



8



Porte Aperte per il lancio di ECODaily

Una giornata di festa e di test in tutte le concessionarie per il lancio del nuovo veicolo commerciale leggero Iveco



20



Partnership tra Iveco ed Eni

Le due grandi aziende italiane hanno raggiunto un accordo di collaborazione commerciale al servizio dei clienti



30



Tre nuove sedi di Concessionarie

Inaugurate ufficialmente all'insegna della nuova Identity Iveco le sedi delle Concessionarie Eicarri Srl, Esposito Spa e Garelli Spa

16 Intervista a Marco Monacelli, Responsabile Brand Communication & Advertising Iveco

12 ECODaily 70C17 ed ECODaily 50C14G a confronto

26 Test Stralis SuperLight AD 440S45T/P SL

Rubriche

24 Associazioni

ANFIA presenta il "Progetto Diciotto"

34 Primo Piano

Project Technology
Allison Transmission

36 Protagonisti

Tecnoscavi
Roteglia Trans Srl
Trans Italia Srl

44 Iveco Customer Service

46 News

50 Grandangolo



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI COMITATO EDITORIALE FRANCO MINIERO, MARCO MONTICELLI, OTTAVIO GIOGLIO, FRANCESCO ORIOLO COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, FEDERICO GAIAZZI, MARCO MONACELLI, MAURIZIO PIGNATA COLLABORATORI BARBARA BARBIERI, LUIGI CASETTA, BRUNO GIANOLLA, GIUSEPPE LISO, ALESSANDRA NARDINI, DOMENICO NASTASI, ELISA PIANO, LUCA SRA 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



Siamo alla fine del 2009, un anno che sarà ricordato come uno dei più difficili per l'intera economia mondiale. Tuttavia i segnali di ripresa che si stanno registrando un po' ovunque, soprattutto in questi ultimi mesi, gettano una luce di velato ottimismo. L'intervento di Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco, durante il convegno sugli "Stati Generali dell'Autotrasporto", nell'ambito di Transpotec 2.0 svoltosi a FieraMilano, ha rimarcato come l'industria dei veicoli industriali stia affrontando la prova più dura della sua storia e ha ribadito che per superare la crisi ognuno debba fare la sua parte, focalizzando l'attenzione sui sacrifici e sul ruolo svolto dal mondo dell'autotrasporto, indicato come uno dei principali motori del tanto agognato rilancio. Nonostante le difficoltà del periodo, Iveco non si è mai fermata portando avanti le proprie iniziative sul processo di rinnovamento della gamma prodotto intrapreso da un paio d'anni. ECODaily, l'ultimo nato, dopo il suo debutto con la stampa, è stato recentemente presentato ai clienti dalla rete italiana ed europea con un ampio ventaglio di modelli e versioni per ogni utilizzo. Il test che pubblichiamo, in questo numero, di ECODaily EEV diesel e del modello "CNG Natural Power" a metano, campioni di redditività e rispetto ambientale, esalta questa sua peculiarità. Redditività, tutela dell'ambiente ma anche soluzioni di trasporto specifiche per le singole mission sono quindi il leit motiv di Iveco: lo dimostra il nuovo Stralis SuperLight, un veicolo di gamma pesante pensato soprattutto per l'industria petrolifera che offre la possibilità, per la bassa tara, di trainare le maxi cisterne e ottimizzare i trasporti. Un'energia positiva è quindi alla base della strategia Iveco. Come nella partnership con Eni, prima di una serie di accordi con altri importanti player del mercato automotive per garantire ai clienti Iveco servizi sempre più completi. Il tema dell'energia ricorre anche nella nuova strategia di comunicazione Iveco, dagli All Backs a Braccio di Ferro, ben delineata da Marco Monacelli, Responsabile Brand Communication & Advertising, dando ulteriore valore aggiunto al Brand. Un atteggiamento positivo e determinato con il quale affrontare il 2010, anno a cui tutti affidiamo grandi speranze.

Silvia Becchelli



La partecipazione al Transpotec 2.0 ha sottolineato l'impegno di Iveco per il rilancio dell'autotrasporto come motore della ripresa. Nell'intervento di Paolo Monferino, le richieste dell'industria automotive per sostenere tutto il comparto

di Silvia Becchelli



AUTOTRASPORTO MOTORE DELLA RIPRESA

Iveco è stata la grande protagonista di Transpotec 2.0, la nuova rassegna all'insegna dell'innovazione per il mondo dell'autotrasporto che si è svolta presso il Quartiere fieristico di Rho-Pero (Milano). L'azienda, leader in Italia nella produzione full-range di veicoli industriali, ha presentato ai visitatori un grande ventaglio della sua gamma prodotto mettendo in evidenza gli ultimissimi modelli lanciati recentemente: dall'ECODaily in tutte le sue versioni, all'Eurocargo, allo Stralis e al Trakker. Il tutto nell'area esterna di 5.200 mq della Fiera che ha permesso di predisporre test dinamici raccogliendo il consenso dei visitatori.

All'esposizione, come consuetudine, si è affiancata anche un'intensa attività congressuale che ha affrontato vari aspetti del complesso mondo dell'autotrasporto. In particolare di grande rilievo è stato il convegno sugli "Stati Generali dell'Autotrasporto" che ha visto la partecipazione, oltre a Paolo Monferino Amministratore Delegato di Iveco, di Bartolomeo Giachino Sottosegretario ai Trasporti, Filippo Maria de Lipsis Presidente dell'Albo degli Autotrasportatori, Marco Campanari Presidente dei Giovani Imprenditori Lombardi di Confindustria e dell'opinionista ed esperto del settore Paolo Uggé. Il CEO Iveco ha colto l'occasione per sottolineare il grande impegno posto dall'industria automotive, e di Iveco in



particolare, per essere al fianco degli autotrasportatori in questo complesso momento economico, ma ha anche esplicitato le priorità di tutto il comparto per essere il reale motore della prossima ripresa.

CHE FARE?

«Nella storia, gli "Stati Generali" si riuniscono quando incombono pericoli gravi e in tempi di profonda trasformazione. Oggi, siamo in uno di questi momenti - ha esordito Monferino -. L'industria del trasporto e dei veicoli industriali sta affrontando una prova durissima, la più dura della sua storia.

Nella mia vita di uomo di azienda ho vissuto molte crisi, a cominciare da quella provocata dallo shock petrolifero dell'inizio degli anni Settanta fino a quella più recente del 1992-93, quando la flessione del mercato del trasporto e di conseguenza di quello dei veicoli industriali fu grave, di circa un quarto rispetto agli anni precedenti, innescando meccanismi di consolidamento dell'industria. Oggi, la situazione è ancora più grave. Molti settori industriali, e quindi la domanda di trasporto che ne deriva, sono in caduta libera da un anno e mezzo. I trasporti nazionali su strada a carico completo hanno registrato nei primi sei mesi del 2009 una flessione del 27%, mentre quelli internazionali sono diminuiti del 25% circa. La riduzione dei volumi dei

traffici internazionali è anche documentata dalla netta riduzione dei transiti dei mezzi pesanti attraverso i principali valichi alpini. I traffici autostradali registrano, dopo numerosi anni di continua crescita, una sostanziale riduzione del 12%. In questo panorama, anche l'andamento negativo delle vendite di camion emerso a partire dalla seconda metà del 2008 è nettamente peggiorato. I primi otto mesi di quest'anno si sono chiusi in Europa Occidentale con un crollo del 36% del mercato dei veicoli leggeri, del 31% dei veicoli medi e del 43% dei pesanti. L'Europa Orientale, che è stata la locomotiva del nostro settore negli ultimi anni, ha registrato un crollo ancora più marcato, toccando una flessione del 75%. Gli unici segnali positivi provengono dall'America Latina, dove la domanda si sta stabilizzando su una moderata flessione rispetto a un anno fa, e dalla Cina dove, dopo un difficile quarto trimestre nel 2008, crescita economica e investimenti hanno ripreso un ritmo sostenuto, anche grazie ai massicci interventi governativi per l'infrastrutturazione del paese. I costruttori europei sono concordi nel prevedere che la domanda, a fine 2009, sarà praticamente dimezzata rispetto all'anno precedente. E le prospettive per il 2010 sono ancora molto incerte. Potrei dare altri numeri, ma la sostanza è che la filiera produttiva dei mezzi di trasporto professionali è in profonda crisi. La domanda allora è: che fare?»



L'IMPEGNO DI IVECO

«Nel Gruppo Fiat e in Iveco abbiamo sviluppato una nostra attitudine per affrontare i momenti difficili - ha proseguito Monferino -, assumendoci le nostre responsabilità e rispondendo al cambiamento. "Avanti e veloci" è stato il motto che ci ha portato a un rinnovamento senza pari della nostra offerta di prodotto nel corso degli ultimi anni. In tre anni abbiamo lanciato sul mercato dodici nuovi prodotti (un nuovo prodotto ogni tre mesi) in uno sforzo continuo e incessante di miglioramento della qualità tecnologica, prestazionale e ambientale della nostra offerta. Anche nell'anno peggiore, questo 2009, non abbiamo rinunciato a introdurre importanti novità, a cominciare dal nostro nuovo veicolo leggero, l'ECODaily, che sin dal nome dimostra l'eccellenza delle sue qualità economiche ed ecologiche e il focus delle nostre attività di sviluppo. Nel 2009, abbiamo continuato ad andare avanti nel miglioramento delle nostre soluzioni ibride ed elettriche. Qui a Milano sono in corso i field test dei nostri furgoni e minibus ibridi che ci consentiranno di avanzare sulla strada dell'industrializzazione insieme a partner di eccellenza. Abbiamo introdotto la nostra ammiraglia del trasporto turistico con l'Irisbus Magelys HDH e, sempre nel 2009, abbiamo portato avanti le nostre attività internazionali, con il lancio del nuovo veicolo pesante cinese, il Genlyon, e con l'apertura del nuovo stabilimento di assemblaggio a Chongqing e di una nuova linea per i veicoli pesanti a Sete Lagoas, in Brasile. Quest'anno abbiamo anche sviluppato le motorizzazioni a metano che porteranno Iveco ad essere il primo costruttore in Europa a introdurre sul mercato un veicolo già rispondente ai severissimi limiti di emissioni

previsti dalla normativa Euro VI, ancora una volta con quattro anni di anticipo sulle richieste del legislatore. Continuare a investire e a credere nel mercato, anticipare le scadenze, correndo "Avanti e veloci" è per Iveco un imperativo irrinunciabile anche in questo periodo di crisi.

Nel contesto difficile che ho descritto, Iveco è inoltre riuscita a portare avanti queste iniziative mantenendo un sostanziale equilibrio finanziario. La chiusura anche del terzo trimestre è in linea con le aspettative, dopo aver chiuso la prima metà del 2009 con un risultato operativo in pareggio. È un risultato che ha sorpreso anche gli analisti internazionali, che hanno capito quanto buona sia la capacità di tenuta di Iveco, soprattutto se paragonata alle perdite secche dalla maggior parte dei concorrenti».

"Ma quanto può durare?" si è quindi chiesto Paolo Monferino. Non ancora a lungo è stata la risposta perché gli strumenti di flessibilità e gli ammortizzatori sociali avranno necessariamente un termine e la crisi, senza interventi più decisi e forti, minaccia di superare questo termine.

«Sono però convinto che sia possibile fare molto per evitare questa drammatica prospettiva - ha proseguito Monferino -. Abbiamo già in passato dimostrato che le difficoltà non sono muri davanti ai quali arrendersi, ma da affrontare e scalare. L'industria dei veicoli industriali, Iveco in testa, non intende nascondersi dietro il paravento della crisi. La stiamo affrontando con tutte le nostre forze, come credo di aver dimostrato con la lunga lista delle nostre iniziative portate avanti quest'anno, il peggiore della nostra storia. Stiamo facendo il possibile per superarla e siamo pronti a sfruttare tutte le opportunità che si possono creare».

LE PROPOSTE PER IL SETTORE

«Ma è anche il momento, per tutti, di prendere coscienza che i grandi traguardi non si raggiungono da soli - ha quindi ribadito Monferino -. È necessario che ognuno faccia la propria parte. Alle autorità, innanzitutto a quelle europee, chiediamo che prendano atto della situazione, adattando conseguentemente le loro decisioni a ciò che oggi è realisticamente possibile chiedere a interi settori dell'economia fortemente provati, talvolta in ginocchio. Non sempre abbiamo la percezione che la gravità della situazione sia realmente compresa.

Pensiamo ad esempio alla proposta di regolamento sulle emissioni di CO₂ dei veicoli commerciali leggeri, che la Commissione Europea intenderebbe adottare entro quest'anno, seguendo uno schema molto simile a quello impiegato per la regolamentazione del CO₂ delle automobili. La proposta prevede di introdurre un tetto di 175 grammi al chilometro per i nuovi mezzi a partire dal secondo semestre del 2013 e di renderlo ancora più restrittivo, pari a 135 grammi al chilometro, dal 2020.

Per Iveco, questa proposta non tiene conto della realtà. In primo luogo, per i tempi previsti per l'introduzione delle nuove norme: tutti i modelli che verranno presentati dalle case entro il 2013 sono infatti già oggi definiti, come anche gli investimenti necessari al loro sviluppo. Progettare un veicolo commerciale leggero richiede un tempo decisamente più lungo rispetto a quello previsto per lo sviluppo di un'auto. All'industria deve essere quindi concesso il tempo necessario e adeguato ai cicli industriali di rinnovo dei prodotti. Un processo legislativo non può ignorare tutto ciò.

Ma c'è un'altra ragione per contrastare con forza questa proposta. La realtà è che il mercato dei veicoli commerciali leggeri è, come abbiamo detto, in caduta libera da molti mesi. E la realtà è che i costruttori di veicoli commerciali, così come i loro clienti, stanno lottando per la sopravvivenza e non possono permettersi di sostenere sforzi aggiuntivi. Questo regolamento invece non farà altro che aumentare il costo dei veicoli, creando un problema agli operatori del trasporto, e ridurrà ulteriormente la domanda, creando un problema ai costruttori. Tutto questo, proprio nel momento in cui entrambi questi settori avrebbero più bisogno di essere sostenuti. Perciò chiediamo con forza che l'adozione di questa proposta venga rinviata.

E quello delle emissioni di CO₂ dei veicoli commerciali leggeri è solo uno degli esempi che si possono fare. Abbiamo infatti anche segnalato alle Autorità Europee la difficoltà per l'industria di sostenere oggi gli ingenti investimenti, parliamo complessivamente di una cifra stimata fra i sei e gli otto miliardi di euro per l'industria europea, necessari per i nuovi veicoli Euro VI. Per questo motivo abbiamo chiesto di rivedere i tempi dell'entrata in vigore dei nuovi standard di emissioni, previsti per il 2012 e 2013. Abbiamo raccolto comprensione, ma soprattutto insormontabili barriere: il risultato è che ad oggi, dopo oltre un anno di discussione su questo tema, nulla è accaduto.

Ma la serietà della situazione rende necessari, a nostro giudizio, anche altri tipi di interventi: a cominciare dall'allargamento della "Tremonti-Ter" ai veicoli commerciali e industriali. Sarebbe una boccata d'ossigeno non solo per l'industria del settore ma anche per le centinaia di migliaia di persone che lavorano con questi mezzi. E sarebbe a nostro avviso opportuno rivedere in modo

innovativo anche la struttura dei costi del trasporto, con l'obiettivo di avvantaggiare chi si fa carico di investire, di adottare le migliori tecnologie, di inquinare di meno. È noto che, fatto 100 il livello di emissioni inquinanti di un veicolo Euro I, gli attuali Euro V emettono meno di 5. Il vantaggio per l'ambiente dalla sostituzione di un veicolo vecchio con uno attuale è quindi di 95. L'ulteriore costosissimo intervento per Euro VI consentirà di abbattere ancora al massimo di due o tre punti le emissioni dei veicoli di oggi. Il ragionamento è allora semplice: non è più efficace, per l'ambiente e per l'economia, adottare le misure per il rinnovo del parco (e ancora oggi in Italia oltre la metà del parco dei veicoli è Euro II o

sotto lo standard Euro II) invece di inseguire nuovi costosissimi standard? Tutto ciò sarebbe anche possibile con impatti neutri sul gettito fiscale, adattando alcuni costi di esercizio dei veicoli secondo il principio "chi inquina paga": facendo pagare di più che inquina di più e di meno chi inquina di meno».

«Crediamo che con il contributo di tutti si possa uscire dalla crisi economica - ha concluso Monferino -, ma è innanzitutto necessario evitare il varo di norme il cui effetto è di

mettere il settore definitivamente fuori gioco. E creare un sistema di convenienze per premiare i più virtuosi. Nei prossimi anni ci aspettano ancora grandi sfide, ma se a guidarci saranno il senso di responsabilità, l'onestà e l'impegno, allora tutto sarà possibile. Se anche l'Europa e il nostro Paese si dimostreranno all'altezza del compito, potremo evitare conseguenze dolorose e costruire qualcosa di più solido e duraturo. Ed è sicuramente un obiettivo alla nostra portata».

I grandi traguardi non si raggiungono da soli. È necessario che ognuno faccia la propria parte



UN SUCCESSO ANNUNCIATO



Il nuovo ECODaily è stato accolto con molto entusiasmo durante il "Porte Aperte" che si è svolto presso le Concessionarie di tutta Italia. Ne parliamo con Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, e riportiamo i pareri di alcuni dealer

di Alberto Mondinelli

Il "Porte Aperte" che doveva sancire il lancio al pubblico del nuovo commerciale Iveco arriva per la verità quando la consacrazione del nuovo ECODaily è un fatto assodato anche presso i clienti. «È vero - conferma Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco -, ECODaily ha infatti già raccolto oltre 12 mila ordini da tutta Europa, a testimonianza del grande interesse che il veicolo ha destato presso il pubblico. In Italia però il "Porte Aperte" che si è svolto a ottobre presso tutte le Concessionarie, ha siglato il suo ingresso ufficiale da protagonista sul mercato.

La risposta del pubblico è stata entusiastica e si calcola che siano stati oltre 8 mila i clienti che hanno affollato i piazzali dei vari dealer per vedere e provare il nuovo commerciale Iveco. L'evento è stato promosso da annunci radio e da inserzioni sui quotidiani nazionali e locali a cura delle singole Concessionarie e la risposta è stata superio-

re alle attese. Quindi tutti ad ammirare la flotta di veicoli nel colore verde che ha caratterizzato il lancio. Un chiaro segnale che i messaggi "Economia ed Ecologia" ma anche "Forza e Rispetto", le parole chiave di questo prodotto della gamma Iveco, hanno trovato terreno fertile nel grande pubblico. Gli operatori dell'autotrasporto leggero sono alla ricerca di risposte concrete in termini di innovazione tecnologica e rispetto per l'ambiente, senza però rinunciare alle prestazioni, all'affidabilità e alla robustezza. Doti e valori che ECODaily conferma con la gamma più ampia della sua classe di veicoli garantendo il massimo della produttività e della versatilità con allestimenti per ogni impiego (furgone, cabinato, doppia cabina, minibus, semivetrato), con la novità assoluta della categoria 7 t per le versioni Van e Cab (disponibile a metà del prossimo anno) e soprattutto con la possibilità di scegliere tra numerose alternative di potenza, passo, lunghezza, altezza e rapporti al ponte. Ma anche con nuove motorizzazioni Diesel omologate EEV, con emissioni di gran lunga inferiori alla normativa Euro V, oltre alla versione elettrica e a quella "Natural Power Bifuel" dotata di motore superecologico EEV ottimizzata per il funzionamento a metano, con un piccolo serbatoio di benzina da utilizzare in caso di emergenza. Senza dimenticare le versioni ibride diesel-elettriche in avanzata fase di field test».

La giornata si è articolata soprattutto sulle prove. «L'obiettivo dell'evento - prosegue Gioglio - era quello di far provare i "plus" dell'ECODaily al maggior numero possibile di clienti. Target centrato se si pensa che sono stati oltre 5 mila i test effettuati. I commenti sono stati tutti decisamente positivi, come è confermato dalle interviste ai dealer che riportano quanto hanno raccolto sul campo. Quando si lancia un nuovo modello è sempre importante conoscere l'opinione di coloro che sono quotidianamente a contatto con il cliente finale per verificare se le intenzioni e gli obiettivi del costruttore siano stati realmente centrati. E dopo questo "Porte Aperte" penso proprio che l'ECODaily abbia conquistato davvero i nostri clienti».

UNA PROVA DI FORZA

Roberto Savoini della Concessionaria Borgo Agnello Spa di Paruzzaro (Novara) sottolinea come sia stata apprezzata la volontà innovativa di Iveco in un momento particolare per l'industria automotive. «Il lancio dell'ECODaily è stato percepito dai clienti come un'importante prova di forza e di orgoglio da parte di Iveco. In una particolare congiuntura econo-



Qui, Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco.

In basso, da sinistra: Roberto Savoini di Borgo Agnello Spa, Enzo e Gianluca Garelli di Garelli Spa

mica, che vede gli altri competitor sulla difensiva e ben lungi da fare investimenti così importanti sul prodotto, Iveco invece punta con molto coraggio la carta ambientale con modelli all'avanguardia che costituiscono la migliore risposta a una domanda sempre più importante ed esigente del mercato».

Concetto ribadito da Enzo e Gianluca Garelli della concessionaria Garelli Spa di Mondovì (Cuneo). «Rinnovare un veicolo che continua ad avere successo a soli tre anni dalla presentazione del modello precedente è la dimostrazione di come Iveco voglia giocare in attacco. Non è solo una strategia di marketing, ma c'è anche tanta sostanza: il rinnovo della calandra, interni più belli e confortevoli, ma sono soprattutto le motorizzazioni la novità più importante».



Qui, dall'alto in basso:
Antonella Ceccato della
Industrial Cars Spa,
Giulio Musca
 di **Saicar Industriali Spa**
 e **Roberto Capezzuoli Ranchi**
 di **Salaria Carri Spa**.
 A fianco, in alto da sinistra:
Luca Venturino
 e **Massimo Ferrari**
 di **Liguria Diesel Srl**
 e **Bruno Morini** di **Morini Spa**.
 In sequenza, sotto:
Stefano Ziliani di **Evicar Srl**,
Federica Garau di **Acentro Spa**,
Nicola Pessolano
 di **Pessolano Spa**
 e **Fernando Campilli**
 di **Romana Diesel Spa**

In sintonia anche **Antonella Ceccato della Concessionaria Industrial Cars Spa di Thiene (Vicenza)**. «Il lancio dell'ECODaily è stato una scelta coraggiosa e strategica che rafforza la leadership Iveco in questo settore. Ottima l'idea del messaggio molto positivo legato all'ambiente perché è un argomento che sta raccogliendo sempre più interesse da parte del mercato: le opportunità offerte dai veicoli ecologici suscitano interesse, non solo da parte delle municipalizzate, ma anche da operatori privati che hanno l'esigenza di una piena mobilità nei centri storici».

ATTENZIONE ALL'AMBIENTE

Punta il dito sull'ambiente invece **Giulio Musca della Concessionaria Saicar Industriali Spa di Lecce**. «Ho potuto provare il Daily Elettrico e su quel veicolo tutto "profuma di pulizia". Silenzioso, a emissioni zero, ma al contempo "guizzante", veloce e rapido nelle accelerazioni: è proprio la soluzione ideale per il traffico cittadino. Il giusto completamento di un'offerta ulteriormente ampliata che conferma il Daily come uno dei punti di forza dell'ampia gamma prodotto Iveco, puntando sul doppio filone economia/ecologia».

Risalto alla versione a metano da parte di **Roberto Capezzuoli Ranchi della Concessionaria Salaria Carri Spa di Roma**. «L'ECODaily CNG Natural Power è silenzioso e brillante, il veicolo ideale per "creare" un mercato che ancora manca ma di cui si sente un gran bisogno per rispettare di più l'ambiente e ridurre i costi di gestione. I clienti hanno molto apprezzato anche il design degli interni e il restyling esterno, unitamente all'ampia scelta di motorizzazioni, tutte molto performanti».



Da sinistra:
Brando Stefanelli
 di **Stefanelli Spa**
 e **Leonardo Di Pinto**
 di **Di Pinto & Dalessandro Spa**

«Giusta la scelta ecologica - sottolinea **Bruno Morini della Concessionaria Morini Spa di Genova** -. In un momento in cui anche gli Stati Uniti si mostrano più sensibili all'ambiente, è molto importante presentarsi al mercato con un'offerta così ampia, ma anche così votata al rispetto dell'ecosistema».

«I commenti dei clienti confermano la leadership di ECODaily! - ribadiscono **Luca Venturino e Massimo Ferrari della Concessionaria Liguria Diesel Srl di Savona** -. Ovviamente le motorizzazioni diesel saranno sempre le più richieste, ma oggi pure l'opzione a metano è valida, anche grazie al nuovo serbatoio di benzina di riserva».

Stefano Ziliani della Concessionaria Evicar Srl di Gadesco Pieve Delmona (Cremona) sottolinea come: «ho trovato molto coraggiosa e all'avanguardia la scelta di puntare su motorizzazioni e modelli ecologici, in un momento di riflessione come questo è un segnale importante al mercato. Anche i clienti si sono mostrati interessati a un veicolo che consuma poco, con lunghi intervalli di manutenzione e consente la piena circolazione nei centri storici. E poi con le municipalizzate abbiamo un'arma in più».

Anche **Federica Garau della Concessionaria Acentro Spa di Cagliari** mostra di apprezzare l'ECODaily CNG. «La maneggevolezza è quella di una vettura e quello che ha più sorpreso i clienti è la silenziosità e le prestazioni che sono molto simili a quelle del diesel. In Sardegna, senza particolari vincoli alla circolazione e con pochi distributori, la sua commercializzazione dovrebbe essere favorita da specifiche normative e dall'adeguamento della rete distributiva. Del resto la nostra regione vive di turismo e quindi il rispetto ambientale è molto importante».

«L'ampliamento delle motorizzazioni diesel è stato molto apprezzato - ha ricordato **Nicola Pessolano della Concessionaria Pessolano Spa di Potenza** - con grande interesse per la versione a metano che conferma la vocazione di Iveco, e del Daily in particolare, a essere sempre avanti, di anticipare le richieste dei clienti e dare risposte all'avanguardia tecnologica».

ATTENZIONE ALL'AUTISTA

«I clienti l'hanno trovato semplicemente fantastico - afferma **Fernando Campilli della Concessionaria Romana Diesel Spa di Roma** -, dopo 30 anni Daily si conferma ancora una volta davanti a tutti, confermando il netto vantaggio rispetto ai concorrenti con "plus" che sono soprattutto i clienti a evidenziare. Molto apprezzata la nuova motorizzazione da 110 CV che permette di essere competitivi in un range di offerta dove i competitors sono molto agguerriti».

«I clienti hanno approvato i nuovi interni - ricorda **Brando Stefanelli della Concessionaria Stefanelli Spa di Padova** - dove hanno evidenziato il miglioramento sia dei materiali, in particolare quelli dei sedili, sia del design. È piaciuta la nuova plancia con l'inserito color alluminio e la versione con cambio AGile ulteriormente migliorato rispetto alla versione precedente».

Infine **Leonardo Di Pinto della Concessionaria Di Pinto & Dalessandro Spa di Putignano (Bari)** confermano che «i clienti hanno trovato che il nuovo look ha esaltato le qualità estetiche del Daily. Anche la dotazione e le ampie possibilità di personalizzazione offerte dai tanti optional permettono di accontentare sempre di più le singole esigenze. Molto importanti anche gli accessori legati alla sicurezza oltre all'ampia scelta di motorizzazioni».





prodotto<A CONFRONTO L'ECODAILY 70C17 DIESEL E 50C14G A METANO

FORTI ALLA PARI

Abbiamo provato l'ECODaily 70C17, il nuovo furgone 7 t con motore 3,0 litri Euro 5 da 170 CV, e il modello a metano 50C14G allestito con cassone. Un confronto davvero interessante in quanto entrambi si sono confermati campioni di potenza, rispetto dell'ambiente e versatilità

di Marco Bianchi



Quando si hanno di fronte ben 7 mila possibilità di scelta per acquistare

un ECODaily, diventa difficile individuare il modello da provare. Ci è sembrato tuttavia opportuno restringere la scelta a due versioni che costituiscono altrettante novità: il nuovo modello da 7 t con il motore 3,0 litri da 170 CV omologato EEV (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle), per la precisione il furgone 70C17 (disponibile sul mercato da metà 2010), e quello a metano "Natural Power" cabinato 50C14G allestito con cassone. Entrambi richiedono la patente C perché superano le 3,5 t di MTT, ma entrambi presentano indubbi vantaggi in termini di efficienza e redditività per la grandi capacità di carico: per il modello da 7 t di MTT addirittura tre volte di più rispetto a quelli al limite delle 3,5 t patente B. Opportunità che da un lato dovrebbero far riflettere gli autotrasportatori sulle possibilità offerte da questa categoria di veicoli e dall'altro dovrebbero sollecitare i governanti a valutare la possibilità di allargamento dei limiti per la patente B, almeno per i veicoli a metano che scontano il peso delle bombole sulle possibilità di carico. In attesa di queste possibili evoluzioni eccoci al nostro test che presenta una serie di interessanti verifiche, in primis per i motori ma anche per i cambi, infatti il furgone diesel adotta l'automatizzato ZF AGile mentre il cabinato a metano è dotato dal tradizionale ZF manuale a sei rapporti.

IL MAXI FURGONE EEV

Il primo tratto lo affrontiamo con il furgone 70C17 EEV diesel a pieno carico con tre persone a bordo. Condizioni estreme, le più impegnative con cui si dovrà confrontare nel normale utilizzo. Sul fianco la grande effigie di Braccio di Ferro ci ricorda il testimonial del nuovo ECODaily. Il tragitto prevede un tratto iniziale in Torino per raggiungere la Circonvallazione Sud e da lì salire verso il colle di Superga ai piedi del quale provvederemo a cambiare veicolo. L'ECODaily, come già detto, è dotato di cambio automatizzato ZF AGile a 6 marce che si rivela semplicemente straordinario nel disimpegno nel traffico cittadino. Ma sotto la lente c'è anche il motore 3,0 diesel common rail



di ultima generazione con turbina a doppio stadio (twin turbo). Si tratta di motorizzazioni omologate "heavy duty" proposte con ECODaily in due nuovissime versioni che erogano rispettivamente 170 CV, quella in prova, e 140 CV, che sarà offerta a partire dai primi mesi del prossimo anno. Sono i propulsori diesel commerciali con le più basse emissioni oggi sul mercato e grazie ai quali ECODaily è in possesso dell'omologazione EEV, lo standard più severo previsto dalle normative europee in tema di emissioni.

Con queste premesse lo vogliamo verificare alla prova dei fatti. La sensazione fin dall'avvio è ottima, il cambio sale progressivamente ben assecondato dal motore che non mostra il minimo affanno nel trasportare le 7 tonnellate del veicolo. Nei centri urbani, soprattutto affrontando le rotonde che richiedono scatto per potersi inserire, è importante poter contare su un buono spunto e il nostro Daily non delude.

Nonostante le dimensioni importanti il veicolo è sempre perfettamente sotto controllo grazie agli efficienti specchi retrovisori, anche la posizione di guida è molto confortevole e ci sentiremmo pronti ad affrontare viaggi ben più lunghi. Diamo uno sguardo ai nuovi interni: i sedili presentano inediti tessuti che ci paiono un ottimo compromesso tra l'estetica e la necessità di durare nel tempo, di sicuro la seduta è molto con-

Il cambio automatizzato ZF AGile a sei marce è semplicemente straordinario nel traffico cittadino



forte e avvolgente, ci si trova subito a proprio agio. La consolle centrale color alluminio aggiunge un tocco di eleganza hi-tech all'insieme; la facilità di individuazione dei comandi è quella immediata di sempre. Nuovo anche il cluster ben leggibile e piacevole allo sguardo: apprezziamo la "linea verde" sui contagiri che indica i regimi ottimali per avere buoni riscontri in termini di consumi.

Il cambio AGile è molto rispettoso di questa regola e lo lasciamo lavorare in automatico senza mai intervenire con il comando manuale, anche perché non ne sentiamo proprio la necessità. Ben dimensionato è anche l'impianto frenante:

Con l'alimentazione a metano il motore di 3,0 litri per 136 CV di potenza non perde la sua proverbiale elasticità

sugli svincoli della tangenziale, che affrontiamo volutamente a velocità un po' sostenuta ma sempre nei limiti, abbiamo modo di apprezzare il perfetto funzionamento dell'ESP che è di serie. Ricordiamo che anche la sicurezza in ECODaily è stata tenuta in grande considerazione e Iveco ha voluto dare un contributo importante alla campagna dell'Unione Europea per la riduzione degli incidenti anticipando volontariamente le norme che nel prossimo decennio renderanno l'ESP obbligatorio anche sui veicoli commerciali.

All'ESP è abbinata anche la funzione supplementare Load Adaptive Control (LAC) che ne ottimizza il funzionamento in base alla distribuzione del carico tra gli assali. A questo sistema si aggiungono, oltre all'ABS, anche l'HBA (Hydraulic Brake Assist), l'assistente idraulico di frenata per aumentare la capacità frenante al rilevamento di situazioni di emergenza, e l'Hill

Holder che evita l'arretramento del veicolo in caso di partenze da fermo in salita.

La brevità del percorso non ci consente di testare Blue&Me Fleet, la diffusa piattaforma telematica di bordo, un sistema esclusivo sviluppato da Fiat e Microsoft e nato dalla collaborazione con Qualcomm, leader mondiale nelle soluzioni di gestione della flotta. Il computer di bordo è in grado di dialogare con il sistema CAN BUS del veicolo per ottenere dati e informazioni (per esempio, il consumo di carburante, la distanza e la velocità del veicolo, l'utilizzo del mezzo e quindi monitorare l'attività del conducente e il suo stile di guida). Inoltre, è disponibile lo scarico remoto dei dati del tachigrafo digitale, che consente al gestore della flotta l'autenticazione remota e lo scarico dei dati del tachigrafo senza la necessità di accedere direttamente al veicolo. In altre parole, integra tutti i sistemi di comunicazione del veicolo ed è anche un potente strumento di "fleet management".

In tangenziale c'è poco traffico e abbiamo modo di verificare anche le doti velocistiche del 70C17 prima che il limitatore a 90 km/h intervenga. Nella marcia al limite consentito apprezziamo la silenziosità generale all'interno dell'abitacolo e possiamo dialogare con i nostri compagni di viaggio senza mai dover alzare la voce.

Lasciamo la tangenziale e iniziamo la salita verso Superga sulle colline torinesi. I primi strappi, affrontati con grande agilità, ci confermano che il nuovo motore da 170 CV è in grado di portare l'ECODaily 70C17 dovunque anche quando è a pieno carico. Un

motivo in più per concordare con la scelta di Iveco di inserire nell'offerta questo nuovo modello che ha una portata utile fino a 4.700 kg con un bilancio economico ed ecologico del trasporto largamente favorevole in termini di costi di esercizio, consumi, emissioni e inquinamento acustico.

SILENZIOSO ED ECONOMO

Siamo ora alla guida dell'ECODaily 50C14G "Natural Power" ovvero a metano. I vantaggi di questa soluzione sono noti: i veicoli CNG hanno libero accesso a tutte le zone a traffico limitato, danno assolute garanzie di sicurezza, grazie al loro bassissimo livello di emissioni fruiscono di incentivi fino a 6.500 euro e il costo di esercizio è di almeno il 20% inferiore rispetto a un veicolo diesel.

La novità principale è l'aggiunta di un serbatoio di benzina per le emergenze. È così scongiurato il rischio che più preoccupa gli acquirenti di questo veicolo: il reperimento di un distributore quando la scorta di metano comincia a scarseggiare. Adesso invece i litri di benzina (che si possono rifornire in qualsiasi distributore) sono sufficienti per percorrere circa 100 km e ampliano notevolmente le possibilità di utilizzo con un'autonomia complessiva di oltre 400 chilometri.

Anche il 50C14G è a pieno carico e siamo sempre in tre a bordo. Con questa conformazione affrontiamo le strette strade che portano alla Basilica di Superga. Il cambio è manuale a sei rapporti e, più che la pendenza, a costringerci a ricorrere frequentemente alle scalate sono le continue curve che impongono ripetuti rallentamenti e ripartenze. Abbiamo così modo di verificare il morbido pedale della frizione e la precisione degli innesti del cambio, rapido nei passaggi di marcia. Con l'alimentazione a metano il motore da 3,0 litri per 136 CV di potenza, non perde la sua proverbiale elasticità come conferma la coppia di 350 Nm da 1.500 a 2.730 giri/min (contro i 400 Nm da 1.250 a 3.000 giri/min del possente 170 CV diesel del veicolo precedente). Infatti come la strada consente di sfruttare maggiormente l'abbrivio del veicolo possiamo affrontare il resto della salita in quarta marcia senza scalare, pensa a tutto il generoso motore. Sembra quasi di avere un cambio automatico.

Per quanto riguarda comfort e vivibilità di bordo, valgono le considerazioni fatte per il modello precedente. Semmai c'è da notare la grande silenziosità del motore che non è solo un campione di basse emissioni, ma anche un riferimento assoluto in termini di inquinamento acustico. Ovviamente anche sul fronte della sicurezza, sia attiva che passiva, i due modelli si equivalgono e la sensazione è di essere "coccolati" sotto ogni aspetto. L'arrivo nel piazzale della Basilica di Superga pone fine al nostro test. Il nuovo ECODaily ha superato a pieni voti la prova. Un campione di performance, rispetto ambientale, innovazione e produttività, proprio come recita lo slogan "Forte per Natura".



Sopra, la plancia del modello con cambio manuale e, qui a fianco, un primo piano della leva del cambio automatizzato ZF AGile. Sotto, in sequenza, il vano motore del modello "CNG Natural Power" e di quello diesel EEV





ECODAILY IVECO



Dagli All Blacks a Braccio di Ferro, l'energia positiva è al centro della comunicazione Iveco che negli ultimi due anni si è evoluta velocemente di pari passo con lo sviluppo di nuovi prodotti. Ne parliamo con Marco Monacelli, Responsabile Brand Communication & Advertising di Maurizio Pignata

ENERGIA POSITIVA



Nel 2007 l'abbinamento con gli All Blacks segnò una svolta epocale nella comunicazione di Iveco. Pochi mesi prima aveva avuto inizio il rinnovo della gamma, che è proseguita fino al recentissimo ECODaily, l'ultimo nato in questo continuo processo di sviluppo del prodotto. La comunicazione ha seguito e accompagnato di pari passo, con iniziative che hanno puntato a dare valore aggiunto al Brand segnando un nuovo modo di proporsi da parte di tutta l'azienda. Oggi, a fianco dei rugbisti neozelandesi, ci sono Braccio di Ferro, ma anche il team Yamaha di Valentino Rossi, la Ferrari Formula 1, la Juventus e attività di co-marketing con altre aziende, come per esempio Eni. Al centro di tutte queste partnership c'è un nuovo denominatore comune, "l'Energia", come sottolinea Marco Monacelli, Responsabile Brand Communication & Advertising Iveco.

IL TRASPORTO FA MUOVERE IL MONDO

«Iveco offre soluzioni di trasporto per persone e cose - spiega Monacelli -. Partendo da questo presupposto il movimento delle merci è praticamente il carburante che dà linfa alla nostra economia, alla nostra vita quotidiana e Iveco ne è un importante attore. Tutto quello che vediamo attorno a noi, dal computer al latte della colazione, è stato trasportato: il trasporto è l'energia che fa muovere il mondo.

Ed è proprio al concetto di "energia", energia positiva, che vogliamo legare, non solo tutta la comunicazione, ma anche tutta l'azione di Iveco, da qui lo slogan "Transport is Energy" che esprime quello che oggi nell'azienda è il sentire comune. Perché l'energia è un valore contagioso che crea un circolo virtuoso dove tutti si sentono coinvolti, trovano e ricevono di più. In altre parole l'energia crea entusiasmo. Questa è la linea guida delle nostre attività di comunicazione che si ricollega anche a quanto fatto finora».

«Il lancio di ECODaily e la partnership con Eni sono le due più recenti iniziative varate proprio nel segno dell'energia - prosegue Monacelli -. Si deve trasmettere positività e proporre vantaggi reali per il destinatario finale, instaurando con quest'ultimo una relazione che lo coinvolga anche emotivamente. Così con il lancio di ECODaily la scelta della figura di Braccio di Ferro e dei suoi inseparabili spinaci, è caduta su un personaggio energetico, forte, rispettoso: "Forte per natura". Proprio come il nostro veicolo commerciale leggero che questi concetti li ha da sempre nel suo DNA. Il claim "Forte per natura" è diretta-

IVECO INCORONA VALENTINO ROSSI NEL GRAN PREMIO MOTOGP IN AUSTRALIA

Iveco è entrata nelle case di tutti gli appassionati di MotoGP come sponsor ufficiale della gara di Phillip Island in Australia che ha preso il nome "Iveco Australian Motorcycle Grand Prix 2009". Una gara entusiasmante che ha visto la vittoria del campione locale Casey Stoner mentre Valentino Rossi, giunto secondo, ha fatto un passo importantissimo verso la conquista del suo nono alloro iridato.

È stato un Gran Premio emozionante durante il quale Iveco e il suo nuovo ECODaily sono stati protagonisti sulla cartellonistica ai bordi della pista e sul podio ed anche con gli spot pubblicitari andati in onda prima e durante la gara con le animazioni che scorrevano sullo schermo. Braccio di Ferro e al claim "Forte per Natura" hanno caratterizzato gli spot, con la sigla della telepromozione che apriva e chiudeva con la lattina di spinaci e la musica di Popeye.

In particolare durante le prove e le gare della 125, 250 e MotoGP è stata trasmessa una telepromozione per presentare l'ECODaily al pubblico e allo stesso tempo mettere in palio il casco di Valentino Rossi.



Grazie a questo accordo di sponsorizzazione, il Brand Iveco, con particolare riferimento all'ECODaily, era ben visibile in tutto lo spettacolare circuito australiano di Phillip Island che si trova nella regione di Victoria ed è caratterizzato da un susseguirsi di curve veloci e di ampio raggio e da vari tratti vicini al mare molto suggestivi.

L'Iveco Australian MotoGP, è stata quindi l'occasione per far conoscere, attraverso la televisione, il marchio Iveco in tutto il mondo.

La sponsorizzazione costituisce un'ulteriore testimonianza del legame che unisce Iveco con lo sport. Da sempre, Iveco, in sintonia con la sua identità internazionale, ha scelto di affiancare la propria immagine a personaggi ed eventi sportivi di alto livello che esprimono una grande "energia positiva".



mente integrato al prodotto, ne costituisce un elemento essenziale e si ripercuote su tutta l'immagine Iveco, prima nella presentazione del veicolo e delle sue caratteristiche, poi nel suo utilizzo. Nel caso della partnership con Eni abbiamo puntato, non solo a trovare sinergie con un leader nel proprio settore, ma anche a raggiungere target di riferimento un po' diversi dal solito. L'obiettivo che ci siamo posti è infatti quello di comunicare più direttamente con il cliente finale. Non solo un'enunciazione di concetti ma anche vantaggi reali: oltre a soffermarsi sulle valenze di Iveco ed Eni, il cliente che acquista un ECODaily avrà anche dei tangibili riconoscimenti in termini economici e di opportunità, si sentirà un "cliente speciale" sia di Iveco che di Eni. Ed è proprio questo il nostro obiettivo, instaurare attraverso azioni di

co-marketing rapporti privilegiati con gli autotrasportatori. Per comunicare queste opportunità utilizzeremo i più svariati mezzi che il mercato ci offre. Siti internet specifici, radioweb, canali tradizionali come annunci radiofonici e televisivi, senza dimenticare la carta stampata, sia quotidiana sia periodica e di settore, che conserva sempre una valenza fondamentale soprattutto per il segmento dei veicoli commerciali leggeri».

LE SPONSORIZZAZIONI SPORTIVE

Per trasmettere ancora di più ai nostri principali partner, i nostri clienti, questo concetto di energia, un altro elemento fondamentale sono le sponsorizzazioni sportive e gli eventi ad esse collegati. L'abbinamento con gli All Blacks nel rugby

e successivamente la "Partita del Cuore" tra la squadra di Del Piero e la Nazionale Cantanti per l'anteprima dell'ECODaily, la presenza come "main sponsor" nel Gran Premio MotoGP o come sponsor tecnici in Formula 1, sono tutti mezzi ideali per trasmettere una sensazione di energia ai nostri clienti. Energia che si sprigiona in un'azione di gioco o da un duello tra Valentino Rossi e Jorge Lorenzo.

Completa questo quadro la Juventus che è stata gemellata agli All Blacks in un'operazione a scopo benefico per l'Ospedale Sant'Anna di Torino con lo scambio di maglie "griffate" Iveco tra i due capitani. "All Blacks & White" è il nome dato all'iniziativa imperniata sulle due partite degli All Blacks in Italia, per il rugby, e su quella di calcio della Juventus con l'Udinese (altra squadra

bianconera) all'Olimpico di Torino che ha ospitato la cerimonia di consegna dell'assegno con il ricavato della messa all'asta delle due maglie. Così pure i nostri clienti possessori di partita Iva hanno potuto partecipare all'estrazione del casco di Valentino Rossi dopo aver provato in Concessionaria il nuovo ECODaily».

«Quello che mi preme sottolineare - conclude Monacelli - è la coerenza che lega tutte queste attività di comunicazione. Coerenza che parte dal concetto "Energy" ossia la sintesi e l'evoluzione naturale dei nostri valori Iveco: Commitment, Performance, Affidabilità e Spirito di squadra. Attività e progetti che sottolineano ancora una volta la volontà di fare squadra, di trasmettere tutta la nostra energia per vincere la sfida più importante, quella del mercato».

IVECO È "ALL BLACKS & WHITE"

Da sempre sensibile alle iniziative umanitarie e agli eventi sportivi caratterizzati da una forte carica di solidarietà, Iveco, dopo la Partita del Cuore 2009 torna in campo per un'altra buona causa, un nuovo evento di sport e solidarietà.

Si tratta di "All Blacks & White", un'iniziativa di charity che ha visto protagonisti la squadra Neozelandese di rugby più famosa del mondo, di cui Iveco è Official Global Sponsor e la Juventus. L'operazione umanitaria è stata presentata al Juventus Center di Vinovo e nasce proprio sotto l'egida del Gruppo Fiat. Approfittando della presenza in Italia degli All Blacks, si è svolto un simbolico incontro tra il mondo della palla ovale e di quella rotonda nel segno della solidarietà e soprattutto dei colori bianco e nero. Il capitano



della Nazionale Neozelandese, Richie McCaw, e quello della Juventus, Alessandro Del Piero, si sono scambiati le rispettive maglie, sulle quali per l'occasione compare il logo Iveco. Le casacche, rigorosamente autografate, sono state oggetto di un'asta di beneficenza sul sito eBay il cui ricavato è stato poi devoluto alla Fondazione "Crescere insieme al Sant'Anna", creata in collaborazione con la Juventus per l'ampliamento del reparto di Neonatologia dell'Ospedale Sant'Anna di Torino. I fondi ricavati dalla vendita sono stati consegnati in una suggestiva cerimonia in occasione della partita Juventus-Udinese, i cui colori sociali sono per entrambi il bianco e nero, disputata il 22 novembre a Torino. In quell'occasione e grazie alle sinergie del Gruppo Fiat anche nell'ambito delle sponsorizzazioni sportive, la squadra allenata da Ciro Ferrara è scesa in campo indossando la maglia presentata a Vinovo, con il logo Iveco al posto dello sponsor ufficiale New Holland.

"DERBY" IVECO A SAN SIRO

Una partita molto particolare è stata quella disputata tra le nazionali di rugby di Italia e Nuova Zelanda allo Stadio di Milano. Il match tra gli azzurri e gli All Blacks aveva infatti un sapore particolare per Iveco che, essendo sponsor ufficiale di entrambi, lo ha vissuto come un vero e proprio "Derby". «Un evento sportivo eccezionale per tutti gli appassionati di rugby e non solo - ha

commentato Franco Miniero, Senior Vice President Sales & Marketing di Iveco -. Con lo stadio di San Siro gremito in ogni ordine di posto e la cessione dei diritti TV a 11 televisioni in tutto il mondo è stato senza dubbio un grande avvenimento e crediamo che nessuna partita di rugby nel nostro Paese abbia mai riscosso tanta attenzione da parte dei media e di tutti gli sportivi. Con orgoglio, voglio dire che un po' di merito è anche di Iveco e delle nostre iniziative legate al mondo del rugby, con cui abbiamo molte cose in comune: l'energia, la determinazione, lo spirito di squadra, l'impegno incondizionato e leale. Ecco perché per noi non è stato un "Derby" che ci ha diviso, ma bensì unito nel significato più nobile di questo sport».

Il pubblico della partita Italia-All Blacks è stato superiore a quello della finale dello scorso Campionato mondiale di rugby (oltre 80 mila spettatori contro i 78 mila che è la massima capienza dello Stade de France di Parigi); lo stesso Nick Mallett, commissario tecnico del rugby azzurro, ha ammesso di non essersi mai trovato di fron-

te a tanta gente, nemmeno nel suo Paese, il Sudafrica, che è campione del mondo. Eccellenti anche i riscontri televisivi con oltre 2 milioni di telespettatori solo in Italia suddivisi tra La7 e Sky Sport 1. In occasione della partita, così come per gli altri Cariparma test match in programma successivamente a Udine e Ascoli Piceno, il brand Iveco era presente sia sul terreno di gioco che all'esterno della struttura dello stadio, oltre che sul pallone ufficiale con il quale sono state disputate le partite. Il "Derby" Iveco tra Italia e All Blacks è stato anche celebrato con un'edizione speciale dell'ECODaily. Si tratta di un furgone che riporta una grafica appositamente studiata con Braccio di Ferro che tiene in mano le bandiere delle due squadre, italiana e neozelandese. Il veicolo era esposto nella zona antistante lo stadio a simboleggiare anche il simpatico incontro tra "Braccio di Ferro", partner della nuova gamma leggera Iveco, e il mondo del rugby, rappresentato dalle due squadre di cui l'azienda è partner ormai già da anni. Il tutto naturalmente nel segno dello sport e di quei valori che esprimono grande energia positiva.



Nella pagina a fianco, in alto da sinistra: Franco Miniero, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, Richie McCaw, Capitano All Blacks e Alessandro Del Piero, Capitano Juventus Football Club. Sotto a sinistra, lo speciale ECODaily Van ideato per celebrare il "Derby" di San Siro. Qui a destra, una fase della emozionante partita disputata a Milano in una grande cornice di folla e, in piccolo qui sopra, sugli spalti Franco Miniero con Alessandro Del Piero



LE NOSTRE ENERGIE FANNO STRADA. INSIEME.



Iveco ed Eni, due grandi aziende italiane, leader nei rispettivi settori merceologici ed entrambe orientate al cliente nel massimo rispetto e tutela dell'ambiente, hanno raggiunto un accordo di collaborazione commerciale al servizio dei loro clienti

di **Silvia Becchelli**

“Iveco ed ENI hanno molte cose in comune”. Così Marco Monticelli, Vice President External Relations & Communication, ha aperto l'affollata conferenza stampa al Lingotto di Torino per presentare l'importante partnership tra le due aziende. «Sono italiane - ho proseguito Monticelli - operano nel campo del trasporto, sono all'avanguardia della tecnologia nei rispettivi settori e credono nell'ambiente come risorsa per lo sviluppo. L'impegno ecologico di Iveco ed Eni è a largo raggio, e va dalla ricerca di base su tecnologie e combustibili fino allo sviluppo, alla distribuzione e alla promozione di prodotti a basso impatto ambientale».

L'IMPEGNO AMBIENTALE DI IVECO

Marco Monticelli si è quindi soffermato sulla politica ambientale che guida le scelte di Iveco.

«Iveco sviluppa il suo impegno nell'ecologia nell'ambito delle strategie del Gruppo Fiat che hanno fatto della "crescita sostenibile" uno dei pilastri del suo approccio al mercato - ha proseguito Monticelli -. Nello scorso mese di settembre questo impegno ha portato a un importante riconoscimento: il Gruppo Fiat è entrato negli indici Dow Jones Sustainability World e Dow Jones Sustainability Stoxx, i due prestigiosi indici borsistici riservati alle aziende sostenibili. A questi indici sono ammesse solo le società giudicate migliori per la

gestione del business secondo criteri di eco-compatibilità. E nell'assessment il Gruppo Fiat ha ottenuto 90 punti su 100 contro una media del settore automotive di 72.

Iveco ha dato un contributo decisivo a questo successo, con la sua gamma altamente ecologica e i suoi progetti per il miglioramento dell'efficienza e della produttività del trasporto. L'azienda dispone oggi di una gamma di prodotti ecologici completa, senza equivalenti in Europa, la sua ricerca copre uno spettro amplissimo di soluzioni tecnologiche, dall'ecodiesel al metano, dall'elettrico all'ibrido fino all'uso di combustibili rinnovabili di seconda generazione. Ma la ricerca e sviluppo Iveco sta esplorando anche altri temi, come il miglioramento aerodinamico, l'uso di tecnologie all'avanguardia per la sicurezza attiva, i sistemi intelligenti del trasporto. In una parola, per Iveco "mobilità sostenibile" significa soddisfare le esigenze della mobilità di oggi senza compromettere la mobilità di domani.

Questo ci porta a considerare a 360 gradi tutti i fattori che contribuiscono al miglioramento dell'ambiente: dalla selezione dei componenti alle metodologie di produzione, dalle emissioni acustiche e atmosferiche all'efficienza energetica dei mezzi in esercizio fino alla riciclabilità di tutti i materiali a fine vita del veicolo. In un momento di oggettiva difficoltà dell'economia e del nostro settore, direi soprattutto in questo momento, investire sull'ambiente significa investire sul futuro.

In questa logica, Iveco ed Eni sono coinvolte nel programma "Industria 2015", un'iniziativa del Ministero dello Sviluppo Economico che finanzia lo sviluppo di prodotti e servizi con eleva-

to contenuto di innovazione tecnologica e perciò in grado di creare vantaggi competitivi per il sistema produttivo italiano. Nell'ambito di "Industria 2015" Iveco ha presentato tre progetti ed Eni è partner in tutti e tre. *Live, veicoli leggeri eco-compatibili ottimizzati* che ha come oggetto lo studio di mezzi per il trasporto di persone on-demand. *Vector 2015, veicolo eco-compatibile per il trasporto urbano ottimizzato e multi-ruolo* che riguarda lo sviluppo di mezzi per funzioni tipicamente metropolitane come il trasporto refrigerato e la raccolta rifiuti. Infine il progetto *Autobus eco-compatibile ottimizzato per la mobilità urbana sostenibile* che prevede un mezzo a basso impatto ambientale da utilizzare per il trasporto persone».



Qui sopra, da sinistra: Marco Monticelli, Vice-President External Relations & Communication Iveco; Franco Miniero, Senior Vice-President Sales & Marketing Iveco; Angelo Fanelli, Executive Vice President Refining & Marketing Eni; Francesco Caria, Direttore Commerciale Business Gas & Power Eni. Nella pagina a fianco, tre modelli della gamma Iveco a gas naturale

LA STRATEGIA IVECO

Franco Miniero, Senior Vice President Sales & Marketing, spiega le motivazioni che hanno portato a questa partnership.

«La strategia Iveco ha due punti di riferimento forti: l'ecologia e l'economia - ha ricordato Miniero -. Iveco agisce sul versante dell'offerta sviluppando veicoli e tecnologie a basse emissioni, che offrono al cliente anche vantaggi concreti in termini di minori costi di gestione e miglioramento del trasporto. È un risultato a cui siamo giunti sviluppando sinergie con altri centri di eccellenza del Gruppo Fiat, come il CRF (Centro Ricerche Fiat) per la ricerca di base e applicata, Fiat Powertrain Technologies per motori e cambi e Magneti Marelli per la parte elettronica. Questo fa di Iveco l'unico costruttore nel mondo del trasporto professionale a offrire tutte le opzioni della tecnologia automotiva di oggi: alimentazioni tradizionali ad alta efficienza, alimentazioni e trazioni alternative.

La gamma ecologica Iveco continua a crescere. È l'unico costruttore a offrire motorizzazioni ecologiche sia diesel, sia a metano per tutte le missioni e in tutte le gamme. Iveco è stato il primo full-liner di veicoli commerciali a investire in modo importante sul metano, sviluppando motori con componenti specifici e una messa a punto ottimizzata per il CNG. Un primato che garantisce al cliente prestazioni, affidabilità e durata e fa di Iveco il numero 1 per questo tipo di alimentazione».

Quindi Franco Miniero ha spiegato i motivi dell'accordo fortemente voluto da entrambi i contraenti nel comune interesse dei loro clienti. «Iveco ha scelto di affrontare da leader una situazione economica generale difficile a livello europeo e mondiale. E in Italia ci siamo rivolti a un altro leader, Eni, con l'obiettivo di unire le forze e offrire di più ai nostri clienti. È una collaborazione che abbiamo fortemente voluto, tra due aziende che rappresentano l'eccellenza italiana nel mondo. Eni è un punto di riferi-

I NUMERI DEL METANO

6.500 euro di incentivi grazie alla campagna rottamazione in atto

20% il costo di esercizio inferiore rispetto a un veicolo diesel

1.300.000 i veicoli alimentati a gas naturale in Europa (dato raddoppiato dal 2003)

523.100 le vetture circolanti in Italia (il parco più numeroso d'Europa)

340 le stazioni di rifornimento nel 2000 in Italia

735 le stazioni di rifornimento oggi in Italia, di cui oltre 20 su autostrade e tangenziali

15 i punti vendita nel 2013

1000 i nuovi punti vendita aperti entro l'anno

mento globale nel campo dell'energia come noi lo siamo in tutti i segmenti del trasporto commerciale e del trasporto persone. La collaborazione che stiamo costruendo si basa sul primato tecnologico che Iveco ed Eni esprimono in business fra loro complementari e sulla capillarità delle nostre reti distributive: sommando Iveco ed Eni, più di 5 mila punti di vendita e assistenza in Italia. Svilupperemo questa sinergia sul piano dei prodotti, dei servizi e delle iniziative commerciali, nella logica di offrire sempre maggiori vantaggi al cliente. La prima occasione per mettere a frutto la nostra partnership è il lancio del nuovo ECODaily con una serie di importanti iniziative per tutti i clienti che lo acquisteranno entro la fine dell'anno (vedi box, ndr).

I VANTAGGI SE ACQUISTI UN ECODAILY*

- Un importante bonus punti You&Agip (fino a 1.000 euro) convertibili sia in carburante omaggio, sia nei premi del catalogo;
- Lo status di cliente "Gold", che consente di beneficiare di una serie di vantaggi esclusivi (bonus punti extra ad ogni rifornimento, servizio soccorso stradale, accesso privilegiato al Call Center, sconti e convenzioni esclusive presso gli oltre 20 partner commerciali del programma, ecc);
- La possibilità di ottenere una Carta Multicard a condizioni di favore. Multicard è la Fuel Card europea Eni, che garantisce facilitazioni nell'acquisto di prodotti e servizi presso i 4.400 punti vendita a marchio Agip in Italia e nei 18 mila punti vendita del Consorzio Routex dove Eni è presente con Bp, Omv e Statoil in 36 Paesi europei. Solitamente rivolta alle flotte aziendali sarà emessa anche per gli imprenditori monoveicolari e con piccole flotte.



*entro il 31 dicembre 2009

Iveco ed Eni mettono carburante nel motore della ripresa e lo fanno costruendo un sistema di servizi modellato non solo sulle esigenze delle grandi flotte, ma anche delle piccole imprese e del mondo delle partite Iva, che sono la spina dorsale del sistema economico italiano. La partnership con Eni è finalizzata a fornire servizi esclusivi a tutti i professionisti del trasporto e il lancio dell'ECODaily è solo una prima tappa. Nel 2010 è nostra intenzione estendere le nostre iniziative con Eni al resto della gamma, con iniziative che vi presenteremo al più presto.

Grazie alla capillarità delle due reti potremo così offrire ai nostri clienti servizi ad alto valore aggiunto. Il principio "...se sei cliente Iveco hai diritto a servizi esclusivi" da oggi vale anche in tutti i distributori della rete Eni. Iveco vuole esprimere tutto questo in modo forte e sintetico: "Iveco: transport is energy" un concept che guiderà d'ora in avanti tutte le nostre iniziative di comunicazione. Il trasporto è energia, l'energia è contagiosa, l'energia crea un circolo virtuoso in cui tutti ricevono di più e danno di più».

L'IMPEGNO DI ENI

Francesco Caria, Direttore Commerciale Business Gas & Power Eni, ha invece presentato l'impegno ecologico di Eni Gas & Power. «Da oltre 40 anni Eni opera nel settore del metano per autotrazione con personale dedicato allo sviluppo e alla promozione dell'uso di questo carburante a basso impatto ambientale. Una parte importante di questa attività si concretizza nel supporto tecnico per la realizzazione di impianti: i nostri clienti sono aziende di trasporto pubblico e municipalizzate ma anche privati». Posizioni ribadite da Angelo Fanelli, Eni Executive Vice President Refining & Marketing, che ha ricordato come anche la divisione da lui diretta «ha fatto della sostenibilità energetica a 360° la propria missione: dalle navi cisterna alle raffinerie, dalla logistica ai prodotti, fino ad arrivare ai punti vendita. L'attenzione alle persone, al territorio, all'ambiente sono valori consolidati e condivisi che fanno parte integrante della nostra cultura d'impresa.

Presso le nostre stazioni di servizio i clienti possono trovare prodotti di altissima qualità come il gasolio speciale BludieselTech: l'esempio di come Eni abbia saputo anticipare di ben sette anni la normativa europea lanciando già nel 2002 un gasolio "sulphur-free". In questo quadro sono nate negli ultimi anni sulla rete Agip, sia in Italia che all'estero, diverse stazioni di servizio Multienergy, che utilizzano in maniera innovativa la combinazione di diverse forme d'energia. Su questi punti vendita, tutti dotati di pannelli solari per fornire alla stazione gran parte dell'energia necessaria al suo funzionamento, si vendono, oltre ai tradizionali carburanti, anche i cosiddetti "carburanti alternativi", come la benzina e gasolio speciali della linea Blu, il GPL, il metano e in alcuni (come Francoforte, Mantova, Collesalveti) anche l'idrogeno per autotrazione».



PROVATO LO STRALIS CNG

Iveco ha una gamma completa di veicoli a metano perché è stata la prima azienda full-liner di veicoli industriali a credere nel gas naturale e a investire sviluppando motori con componenti specifici e una messa a punto ottimizzata per il CNG.

I modelli a metano sono declinati per l'intera gamma prodotto: dal Daily allo Stralis passando per l'Eurocargo, presentato in anteprima ad Hannover lo scorso anno. I tre modelli erano presenti in esposizione statica ed era possibile svolgere delle prove su un breve circuito contrassegnato da birilli con uno Stralis 270 CNG (nella foto sopra) allestito con un compattatore Farid. Il veicolo ha confermato di essere ideale per la missione di raccolta rifiuti in ambito urbano disimpegnandosi agilmente sullo stretto percorso ben supportato dall'eccellente coppia del motore Cursor 8, dallo sterzo leggero e sensibile e dal cambio automatico Allison pronto a innestare sempre il rapporto ottimale.

AL VIA IL "PROGETTO DICIOOTTO"

ANFIA, Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica, ha ufficializzato l'avvio del "Progetto Diciotto" che si propone di sperimentare l'effetto, in termini di migliore efficienza del trasporto, derivante dall'allungamento a 18 metri degli autoarticolati

di Olga Lattuada



Le esigenze ambientali e la ricerca di una maggiore efficienza e redditività impongono di sperimentare nuove opportunità che possano garantire una superiore competitività a tutto il comparto dell'autotrasporto. Il "Progetto

Diciotto", importante iniziativa sotto l'egida ANFIA, nasce per valutare una nuova soluzione di trasporto atta a ridurre il livello di congestione del traffico sulle reti stradali e quindi i consumi e le emissioni di CO₂, per una mobilità più sostenibile. Una configurazione sperimentale di 18 metri per la combinazione trattore-semirimorchio rispetto all'attuale valore standard di 16,50 metri. L'allungamento del semirimorchio di circa 1,5 m è l'unica variante prevista rispetto ai veicoli standard, tutte le altre caratteristiche di base rimangono invariate, dalle masse sugli assi e complessive, all'inscrivibilità nella fascia di ingombro prevista dalle norme vigenti. Il programma, autorizzato a luglio 2008 dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, prevede complessivamente 30 autoarticolati lunghi fino a 18 metri in circolazione sperimentale per un periodo di tre anni, al termine dei quali sarà possibile avere una proroga di ulteriori due anni. I primi 14 veicoli sperimentali sono stati immessi su strada nel corso della primavera-estate 2009 e sono attualmente in servizio presso aziende di autotrasporto partner dell'iniziativa, è anche allo studio l'utilizzo di una bisarca.

Un ruolo importante è svolto da Iveco, infatti i 15 trattori impegnati nella sperimentazione sono Stralis e al costruttore nazionale spetta anche l'importante compito di responsabile della definizione dei requisiti principali della sperimentazione, del suo coordinamento e dell'attività di monitoraggio tramite il CSST (Centro Studi sui Sistemi di Trasporto). Da ricordare anche che i rimorchi sono stati allestiti da Acerbi-Viberti, Cardi, Merker (Gruppo Margaritelli), Omar e Rolfo. Scopo della sperimentazione è verificare sul campo, in missioni reali di trasporto, la riduzione del costo medio di trasporto per unità di merce trasportata, l'effettiva compatibilità degli autoarticolati da 18 metri con le infrastrutture stradali (ponti, rotonde, svincoli ecc.) e la manovrabilità in fase di parcheggio (accesso e posizionamento nei piazzali di carico, docks ecc.).

I risultati dei test, che si otterranno mediante un rigoroso monitoraggio delle missioni effettuate in parallelo con i veicoli da 18 m e con quelli standard da 16,50 m, consentiranno al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti di partecipare attivamente alla discussione in sede comunitaria relativa all'evoluzione della normativa su masse e dimensioni, al pari di altri Paesi dell'Unione Europea che hanno già lanciato analoghi programmi di sperimentazione con la stes-



sa finalità. A tal proposito, ANFIA ritiene importante sottolineare che l'eventuale estensione della lunghezza degli autoarticolati sarà soggetta comunque a un processo decisionale lungo, e che quindi i veicoli attuali da 16,50 metri saranno utilizzati ancora per molto tempo.

«Riteniamo che la soluzione sperimentata con il "Progetto Diciotto" - ha dichiarato Eugenio Razelli, Presidente di ANFIA - possa rappresentare un buon compromesso per ridurre la congestione sulle strade e quindi i consumi e le emissioni di CO₂. Il numero di euro-pallet trasportabile con tali veicoli (37) è quasi coincidente con quello movimentato sugli autotreni (38), a fronte di una lunghezza di questi ultimi di 18,75 m. Inoltre la soluzione proposta dal Progetto è in grado di dare un impulso all'intermodalità grazie alla possibilità di trasportare container da 48 piedi e due casse mobili da 7,45 m. La proposta di aumentare l'efficienza del trasporto su strada mediante un semirimorchio di 1,5 m più lungo rispetto alla misura standard potrebbe essere introdotta senza alcun intervento infrastrutturale, e ci aspettiamo possa avere un effetto positivo sui consumi e sulla congestione, senza penalizzare i parametri di manovrabilità».

Nella pagina a fianco, il confronto tra un semirimorchio tradizionale e uno del "Progetto Diciotto". Qui, lo schieramento di alcuni degli Stralis che, con i colori delle diverse flotte, stanno svolgendo i test in Italia

CHI È ANFIA

Con oltre 280 Aziende associate, che esprimono un fatturato di quasi 60 miliardi di euro all'anno e occupano circa 130 mila dipendenti, ANFIA - Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica - è una delle maggiori associazioni di categoria aderenti a Confindustria. ANFIA ha l'obiettivo di rappresentare gli interessi delle Associate nei confronti delle istituzioni pubbliche e private, nazionali e internazionali e di provvedere allo studio e alla risoluzione delle problematiche tecniche, economiche, fiscali, legislative, statistiche e di qualità del comparto automotive. L'Associazione si compone di nove Gruppi merceologici, ciascuno coordinato da un Presidente e guidato da un Comitato Direttivo: *Autobus, Autoveicoli, Autoveicoli Sportive e Speciali, Carrozzerie Autoveicoli, Carrozzerie Veicoli Industriali, Componenti, Pneumatici, Produttori Camper e Rimorchi.*



AL SERVIZIO DELLE PETROLIFERE



Il trasporto di carburante richiede trattori dalla tara contenuta per utilizzare le nuove cisterne più capienti e rientrare nei limiti di MTT prescritti dal codice. Con lo Stralis Superlight le compagnie petrolifere hanno il veicolo che risponde alle loro esigenze

di Marco Bianchi

Un modello per ogni mission. L'ottimizzazione dei trasporti e la ricerca della massima redditività per l'autotrasportatore impongono veicoli sempre più specifici e mirati per i singoli utilizzi. L'impegno di un costruttore di veicoli industriali è sempre quello di rispondere a queste istanze e Iveco conferma la grande attenzione che ripone alle domande dei suoi clienti presentando uno Stralis ideato specificamente per il trasporto carburanti. Chi ha seguito anche distrattamente le polemiche sul prezzo della benzina, sa che il suo trasporto dalla raffineria al distributore incide pesantemente sul prezzo finale. Per alleviare questo costo gli allestitori hanno realizzato dei semirimorchi cisternati di grande capienza (fino a 42 mila litri in sostituzione dei precedenti da 39 mila litri) che però, per rientrare nei limiti di legge sulla massa totale a terra, devono essere abbinati a trattori dalla tara molto contenuta. Finora si era risposto a questa domanda immatricolando versioni speciali di modelli di serie con inevitabili complicazioni in fase di omologazione e costi aggiuntivi. Ora invece esiste una soluzione già pronta a listino e realizzata appositamente per le esigenze dei trasportatori di carburanti: lo Stralis SuperLight.

OTTIMIZZATO PER RIDURRE LA TARA

Il peso ridotto è la caratteristica fondamentale del trattore Stralis SuperLight allestito sulla base delle cabine AT (Active Time) o AD (Active Day) con una serie di accorgimenti pensati per ottimizzarlo nella distribuzione in ambito giornaliero sul medio raggio e per ridurre la tara.

Lo Stralis SL è offerto di serie con cerchi di alluminio, serbatoio del gasolio di plastica da 200 litri, serbatoio di AdBlue da 40 litri, batteria da 170 Ah (anziché 220 Ah), ESP, il sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici (TPMS), freno di stazionamento sull'assale anteriore, fornitura sciolta del gancio di manovra, eliminazione della ruota di scorta, del relativo supporto e della scaletta di salita retrocabina (presente sul modello in prova).

Tutto questo contribuisce a ottenere una riduzione del peso, rendendo lo Stralis SL il veicolo più leggero della sua categoria. La tara di omologazione è di 6.150 kg (AD440S42-45T/P SL) nella versione a ruote gemellate e di 6.100 kg con pneumatici singoli maggiorati SuperSingle 495/45 R22,5 sull'assale motore.

Il veicolo è equipaggiato con cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 a 12 rapporti, mentre per i motori si può scegliere fra FPT Cursor 8 e FPT Cursor 10, con potenze da 360 a 450 CV.

Il modello che ci accingiamo a provare è il più potente dell'offerta con il motore da 450 CV, dotato di cabina Active Day, la più compatta dell'offerta e monta la monogomma posteriore che garantisce un ulteriore risparmio sulla tara.

Una breve ricognizione del veicolo prima della partenza evidenzia l'essenzialità dell'allestimento con il dichiarato obiettivo di guadagnare peso. Sarà l'appariscente semirimorchio Acerbi 22L2-42 da 42 mila litri, ma il primo impatto è di sicuro effetto e le dotazioni essenziali dello Stralis non mortificano assolutamente l'aspetto complessivo che resta di grande effetto. Il paraurti è di color nero mentre i gruppi ottici non hanno i fari di profondità supplementari. Ovviamente non ci sono bandelle laterali e tutte le possibili propaggini aerodinamiche sono bandite, questo mette in evidenza i serbatoi dell'urea e del gasolio di dimensioni ridotte, ma più che sufficienti per coprire un'intera giornata di consegne. Anche gli specchietti retrovisori sono a regolazione manuale. Le sospensioni sono meccaniche sull'asse anteriore e pneumatiche su quello posteriore, così come la sospensione della cabina.

L'accesso alla cabina è facilitato dalla limitata altezza e la dotazione interna è completa, in linea con la tradizionale offerta Stralis. Bella la plancia, al centro della quale è ben visibile il piccolo monitor del controllo della pressione dei pneumatici che, con un

Tutto contribuisce a ottenere una riduzione del peso rendendo lo Stralis SL il veicolo più leggero della sua categoria

leggero "beep", avverte quando esegue le verifiche periodiche, un importante contributo alla sicurezza di marcia.

Per il resto, cruscotto e comandi sono quelli conosciuti, non c'è l'Intarder e l'ausilio all'impianto frenante è affidato al solo freno motore a due posizioni, che abbiamo già apprezzato in altre occasioni per la sua efficacia. Semplice e funzionale è anche il comando del cambio automatizzato ZF Eurotronic,

l'unica opzione offerta per il SuperLight.

Il sedile dell'autista è pneumatico, riscaldato, con regolazione lombare, decisamente confortevole nell'uso quotidiano. Il sedile del passeggero, nella versione di serie, è sufficientemente accogliente per ospitare un collaboratore per l'intera giornata lavorativa, anche se è piuttosto raro che in queste missioni si viaggi in coppia. Buona la dotazione di stipetti e gavoni, molti chiusi, e anche i supporti per le eventuali bottiglie o altri generi di conforto a bordo. In altre parole la cabina non risulta per niente sacrificata e il comfort percepito è elevato.

IL TEST

Approfittiamo di trovare il veicolo sulla pista prove Spa di Torino per metterlo subito alla frusta su una salita all'8%. Ricordiamo che il semirimorchio è carico di acqua fino al limite della portata di 44 t. L'ascesa è impegnativa, ma il Cursor 10 da 450 CV garantisce un'ottima spinta e la affrontiamo agevolmente in quinta marcia.

Molta curiosità anche per la performance della monogomma posteriore, che era stata accreditata di un "grip" leggermente inferiore rispetto alla soluzione gemellata. Non riscontriamo nulla del genere. Così come, nella successiva discesa sulla medesima pendenza, abbiamo la conferma che anche a pieno carico il lavoro del freno motore è ottimo e consente di avanzare nella massima sicurezza.

Un'inversione sullo stretto ci permette di verificare come il cambio ZF Eurotronic 2 è eccellente anche in fase di manovra, grazie alla possibilità di inserire la marcia lenta (premendo i comandi Drive o Retro per più di due secondi) che consente di muovere il veicolo con il massimo controllo in entrambi i sensi di marcia.

È il momento di imboccare la viabilità per portarci, attraverso la tangenziale di Torino, verso l'autostrada per Aosta. Nei pochi semafori che ci separano dall'autostrada percepiamo abbastanza distintamente il movimento della massa d'acqua nella cisterna. In effetti il peso specifico dell'acqua è superiore a quello dei carburanti e quindi la cisterna non è completamente piena e questo evidenzia ancora di più il suo movimento. Niente di particolarmente fastidioso, anzi l'opportunità di verificare l'ottimo funzionamento dell'impianto frenante che blocca con sicurezza il veicolo a ogni fermata.

Quando siamo sul tratto autostradale raggiungiamo rapidamente la velocità di crociera di 80 km/h che teniamo con il cambio in 12 marcia e il motore a 1.300 giri/min, un regime ottimale per contenere i consumi. Per un sorpasso raggiungiamo i 90 km/h e il motore sale a 1.500 giri /min, sempre all'interno del range ottimale di coppia.

L'insonorizzazione della cabina è ottima, allineata agli altri veicoli della serie Active Day; sul volante troviamo i comandi della radio che possiamo ascoltare senza dover alzare troppo il volume. La posizione di guida è quella conosciuta e come avevamo intuito al primo contatto anche il sedile dell'autista garantisce un ottimo comfort. La zona centrale tra i sedili costituisce un ampio ripiano per raccogliere il materiale di consultazione e il cruise control si rivela sempre utile per mantenere la velocità nei limiti di legge e rilassarsi un po'. Imbocchiamo lo svincolo per raggiungere l'autostrada Milano-Torino. Sulla leggera salita, molto meno impegnativa di quella affrontata nella pista prova, il motore non appare mai in affanno a conferma che la potenza del Cursor 10 è pienamente sufficiente.

Riprendiamo dall'autostrada Milano-Torino la via del ritorno. Lo Stralis SuperLight ha superato a pieni voti il test. Si propone come la soluzione ideale per la distribuzione petrolifera, ma può diventare un modello molto interessante anche per altre missioni dove il peso del rimorchio richiede un trattore con la tara il più contenuta possibile.



Sopra, una vista dell'interno della cabina che non risulta per niente sacrificata e il comfort percepito è elevato.

Sotto, la salita è facilitata dalla cabina bassa; nella pagina a fianco, una fase del test



**Evicarri Srl
a San Cesario
(Modena),
Esposito Spa
a Pignataro
Maggiore
(Caserta)
e Garelli Spa
a Cuneo.
Inaugurate
tre nuove
sedi, un
investimento
importante
per essere
sempre più
vicini al
cliente**

di Olga Lattuada

I LEADER SCELGONO I LEADER

Un'immagine di grande forza, frutto di un lungo processo di consolidamento che ha portato a individuare realtà imprenditoriali con solide basi economiche e professionali, alti livelli qualitativi e un profondo radicamento sul territorio.

"I leader scelgono i leader" è il motto che lega Iveco alla sua Rete nella piena soddisfazione del cliente. La conferma arriva da tre nuove sedi di Concessionarie inaugurate all'insegna della nuova Dealer Identity in tre province, Modena, Caserta e Cuneo, distanti tra loro e proprio per questo ancora più rilevante, a sottolineare la capillarità della Rete Iveco.



EVICARRI SRL, DOPPIO PRESIDIO EMILIANO

È l'inaugurazione più recente e anche particolarmente significativa perché Evicarri Srl è da poco più di un anno entrata a far parte della Rete Iveco come riferimento per gran parte dei comuni delle province di Modena e Reggio Emilia. Una scelta dettata dalla volontà di garantire un ulteriore e qualificato presidio in una zona strategica per il traffico merci come quella che corre lungo la via Emilia, uno degli assi nevralgici dell'economia emiliano-romagnola e nazionale. Così, alla sede storica in provincia di Reggio Emilia, a Villa Bagno, Evicarri Srl ha affiancato la nuova struttura che sorge nella zona industriale "La Graziosa", a San Cesario-Modena. Quasi superfluo aggiungere che entrambe sono prospicienti alla via Emilia. Due location mirate che confermano la volontà di mantenere un ruolo da protagonista nel settore dei veicoli industriali dove Evicarri Srl opera già dagli anni Settanta.

«Con la nuova inaugurazione - spiega l'Amministratore Delegato Luigi Pinelli - creiamo un importante insediamento in provincia di Modena, completando così il presidio delle due province. Un passo rilevante nella storia della nostra azienda che è cresciuta negli anni in base a precise linee guida aziendali, in particolare la volontà di essere i migliori partner nella vendita di prodotti e servizi per l'autotrasporto in Emilia, con piena soddisfazione del cliente e trasmettendo ai nostri collaboratori la passione per il proprio lavoro e lo spirito di squadra. Il nostro logo riporta una coppia di buoi al lavoro, esempio di attività paziente e vigorosa, quella che ci ha sempre guidato negli anni. Dal 2006 Evicarri Srl ha avviato un consistente lavoro di ristrutturazione organizzativa all'insegna della continuità familiare. Nella

compagine societaria ci sono i miei figli Matteo e Giovanni Pinelli, rispettivamente Responsabile commerciale e customer service, oltre a mia nuora Federica Boccedi che segue la Qualità. Loro, insieme ad altri giovani, hanno fatto scendere l'età media dei principali responsabili a circa 30 anni».

La nuova sede di San Cesario-Modena si sviluppa su un'area di oltre 14 mila mq con un modernissimo show-room, uffici commerciali e amministrativi, sala d'attesa, oltre alle aree officina di oltre mille mq. C'è anche un'ampia area dedicata al merchandising per autisti e trasportatori e una grande sala congressi destinata a eventi e incontri formativi.

Evicarri srl ha ottenuto la certificazione UNI EN ISO 9001:2000 relativa al Sistema di Gestione per la Qualità aziendale. La realizzazione di questo insediamento porterà la Concessionaria a disporre di strutture all'avanguardia con importanti ricadute in termini di organizzazione e gestione dei servizi offerti ai clienti, sia per quanto riguarda l'area commerciale sia per il post-vendita. Inoltre sarà sempre operativa anche l'officina di Vignola, sempre in provincia di Modena. L'organico della Concessionaria è di 26 persone.

«L'inaugurazione della nuova sede garantisce lo sviluppo di un'attività customer service estremamente qualificata - conclude Luigi Pinelli -, grazie alla dotazione di postazioni di lavoro ad alta tecnologia, con un magazzino ricambi elettronico. Un servizio fondamentale per un'area che si caratterizza per la presenza di alcune flotte di medie dimensioni, ma con un grande numero di operatori monoveicolari o con pochi veicoli. Senza dimenticare che il florido tessuto imprenditoriale genera anche una domanda importante di trasporto in conto proprio».

Due immagini della nuova sede della Concessionaria Iveco Evicarri Srl che sorge nella zona industriale "La Graziosa", a San Cesario-Modena, prospiciente alla Via Emilia



Sopra, la sede di Pignataro Maggiore, in provincia di Caserta, della Concessionaria Iveco Esposito Spa, che occupa un'area complessiva di 15 mila mq

ESPOSITO SPA APRE A CASERTA

Con l'apertura della sede di Pignataro Maggiore, nelle immediate vicinanze di Capua, in provincia di Caserta, la Concessionaria Iveco Esposito Spa porta a compimento un importante percorso di crescita e crea un presidio sulla provincia che, con una parte di quella di Napoli, costituisce la sua area di riferimento.

La sede di Pignataro Maggiore occupa complessivamente una superficie di 15 mila mq, in cui sono allocate attività commerciali, di assistenza e post-vendita per un totale di 4.200 mq coperti, di cui 2.400 mq destinati all'officina, 1.000 mq a deposito e magazzino e 800 mq per gli uffici.

«Per la nostra Concessionaria si tratta di un punto di arrivo importante - spiega Pasquale Esposito, Presidente della Esposito Spa -, ma anche una fondamentale base di partenza per continuare il processo di crescita iniziato nel 1965 quando mio padre Domenico aprì la prima officina. Nel 1985 venne conferito alla Esposito il mandato Iveco per la commercializzazione della gamma che allora deteneva ancora il marchio Magirus e, l'anno seguente, divenne distributore di ricambi originali per la provincia di Napoli. Nel 1995 eravamo noti per essere la più grande officina autorizzata Iveco della Campania e il centro di vendita più importante per i ricambi del Sud d'Italia. In quell'anno nasceva una nuova società, la "Borrelli & Esposito", ma già l'anno successivo rilevai tutte le quote per dare vita alla Esposito Veicoli Industriali, Concessionaria Iveco per Napoli e provincia. Nel 2007 la ragione sociale dell'azienda mutò in Esposito Spa».

Il nuovo insediamento si affianca a quello storico di Melito, in provincia di Napoli, realizzato nel 1995 su una sede preesistente che si trova sulla circoscrizione esterna a nord-ovest di Napoli ed è stato in questi anni ampliato fino a raggiungere un'area complessiva di oltre 50 mila mq. Tutto l'impianto è stato recentemente ristrutturato seguendo i caratteri distintivi della nuova Identity Iveco. A Melito hanno sede gli uffici commerciali, amministrativi e direzionali; l'officina si sviluppa su un'area di 18 mila mq, con un magazzino ricambi di 5 mila mq su tre livelli e un reparto di carrozzeria di 1.500 mq».



GARELLI SPA INAUGURA LA FILIALE DI CUNEO

«Definirla una filiale è persino riduttivo - spiega l'Amministratore Delegato Gianluca Garelli -, la nuova sede di Cuneo infatti è una concessionaria completa a tutti gli effetti. Nel suo insediamento di 13 mila mq di cui 5 mila mq coperti sono infatti presenti, oltre agli uffici commerciali, un'officina espressamente dedicata ai veicoli di gamma media e pesante, un reparto specifico per l'assistenza alla gamma Daily, un ampio magazzino di 1.000 mq, uno show-room di 500 mq per l'esposizione del nuovo e un'apposita area del piazzale dedicata alle occasioni dell'Usato Plus. Si tratta della quarta filiale della nostra struttura e completa il presidio della provincia di Cuneo unitamente alla sede principale di Mondovì e alla filiale di Saluzzo. Una scelta dettata dalla necessità di essere sempre più vicini ai nostri clienti in una provincia molto vasta. Un'attenzione ben ripagata se si pensa che all'inaugurazione hanno partecipato oltre 600 persone in un clima di grande festa».

La Garelli Spa nasce nel 1976 per iniziativa di Enzo Garelli, l'attuale Presidente e padre di Gianluca, da una lunga esperienza nel settore. Enzo Garelli era infatti titolare di un'officina meccanica specializzata nella riparazione e assistenza di veicoli industriali che il padre Antonio aveva avviato nel 1946. Nel 1985 il raggio d'azione venne allargato alla provincia di Asti e, nel 1996, le attività nelle due province vennero unite sotto un'unica denominazione. La sede centrale sorge a Mondovì e si sviluppa su un'area di 45 mila mq di cui 12 mila coperti destinati a uffici, showroom, sale di addestramento personale, aree dedicate ad attività di customer service e magazzino ricambi, attività di carpenteria per la fabbrica-



zione di specifici allestimenti, carrozzeria e altri servizi accessori come il lavaggio coperto e la revisione di veicoli in collaborazione con la Motorizzazione locale.

Oltre alla sede di Mondovì la Concessionaria Garelli Spa dispone di un'importante filiale ad Asti che si sviluppa su un'area di 20 mila mq dei quali oltre 7 mila coperti dei quali 4.300 mq sono destinati all'officina, 400 mq al salone espositivo, 500 mq agli uffici, mentre 2 mila mq, divisi su due piani, sono occupati dal magazzino ricambi. La terza importante Filiale si trova a Saluzzo su un'area di 15 mila mq di cui 5.200 mq coperti dove trovano spazio una modernissima officina, il magazzino ricambi e lo show-room con gli uffici commerciali.

Due viste della sede di Cuneo della Concessionaria Iveco Garelli Spa dove sono presenti, oltre agli uffici commerciali, officina, magazzino, lo show-room e il piazzale dell'Usato Plus



LE SOLUZIONI DI PROJECT TECHNOLOGY

Project Technology, con oltre 15 anni di esperienza nel settore, è una società leader nella consulenza per l'elaborazione di sistemi di gestione integrati e di organizzazione aziendale

Rispettare gli obblighi di legge garantendo al contempo l'eccellenza nella gestione, con un importante supporto per il cliente. Questo l'obiettivo che si raggiunge con i sistemi di gestione integrati CDP/Web sviluppati da Project Technology, un'azienda di grande esperienza, come conferma la collaborazione con i più importanti Enti di Certificazione ed organismi nazionali e internazionali nell'ambito della Qualità, Sicurezza, Ambiente e Responsabilità Sociale. In particolare per il mondo automotive Project Technology ha sviluppato il supporto informatico "Cruscotto Aziendale" per il controllo dei dati, documenti e processi. L'azienda implementa e supporta la certificazione di Sistemi di Gestione Integrati in conformità alle norme sulla Qualità, Sicurezza, Ambiente e Responsabilità Sociale, trasformando gli obblighi di legge in modelli di eccellenza gestionale per la soddisfazione di tutte le parti interessate. Ne è un esempio il sistema informatico CDP (acronimo di Controllo Dati/Documenti

e Processi) in modalità web/https (Hyper Text Transport Protocol Secure, il protocollo per l'accesso a server web sicuri), sviluppato anche con Iveco per la Rete Iveco italiana. Per approfondire le opportunità e le caratteristiche di questo sistema gestionale abbiamo incontrato Gian Franco Salzani, General Manager di Project Technology.

«Come è prassi consolidata per i nostri interventi - spiega Salzani - nella fase progettuale il sistema viene condiviso dal management dell'azienda cliente con la collaborazione di Responsabili di Metodi Commerciali e Sistemi. Con loro vengono valutate tecnologie idonee e compatibili con il network aziendale e poi l'applicativo è vagliato dagli organi competenti dell'azienda cliente. Infatti i nuovi modelli organizzativi devono avere una visione integrata tra obiettivi mirati alla qualità e obiettivi economici, finanziari e di "business" nel rispetto delle normative esistenti, in modo particolare nell'ambito della norme relative a sicurezza e ambiente.

Proprio la conseguenza di questa visione spinge le aziende verso la decisione di predisporre un sistema di misurazione e monitoraggio che

- possiamo chiamare "cruscotto aziendale" che punta a creare:
- un quadro di riferimento concettuale comune;
- offrire un linguaggio comune tra Concessionaria, Rete Assistenziale, Cliente e Organismi di Controllo;
- integrare iniziative diverse in un unico quadro di riferimento;
- integrare la formazione delle risorse aziendali anche nell'ambito normativo;
- coprire l'intera organizzazione;
- concentrare l'attenzione sulle persone, sui processi e sui risultati;
- integrare le modalità procedurali e formative dell'organizzazione e del cliente creando un rapporto di forte fidelizzazione interna ed esterna».

«L'intervento di Project Technology e il supporto tecnologico CDP è stato provato, per esempio, presso alcune Concessionarie e Officine Iveco con il coinvolgimento di clienti e degli Enti di Certificazione - ricorda Mario Fenner, Amministratore di Project Technology -. Il modello ha permesso ai clienti di valorizzare prodotti e servizi forniti da Iveco, attraverso una Rete commerciale e assistenziale conforme alle norme nell'ambito di Qualità, Sicurezza e Ambiente, in piena risposta alle loro aspettative tecniche e legislative. Tale test ha permesso di ottenere significative economie di scala, sia nella fase di implementazione sia di audit da parte di organismi accreditati. Inoltre ha ridotto tempi e costi per la gestione e registrazione dei dati, interfacciando il CDP con i software gestionali, in modo particolare con quelli realizzati dalle più importanti "software house" nel settore automotive, nel rispetto della sicurezza delle informazioni».

SICUREZZA E RESPONSABILITÀ SOCIALE

Il nuovo decreto sulla sicurezza nei luoghi di lavoro vincola le imprese/clienti con autisti a garantire loro una formazione alla guida sicura e informazione sui rischi connessi alla conduzione e controllo dei veicoli, attraverso una gestione della manutenzione e la sua conseguente registrazione.

«Il sistema di gestione integrato implementato presso le Concessionarie e la Rete Assistenziale su piattaforma informatica CDP - riprende Salzani -, permette di aggiornare il "Sistema di gestione per la sicurezza dei veicoli e dei clienti" con dati, scadenze, modalità procedurali, percorsi formativi tecnici e di guida sicura, contribuendo in maniera determinante alla responsabilità sociale per la sicurezza stradale. Attraverso il dialogo tra CDP e software gestionale della Rete, il cliente dispone di un "CDP Gestione mezzi" in conformità alle normative di riferimento.

Tutte le comunicazioni dei dati sono garantite, in termini di sicurezza delle informazioni da Project Technology, che ha attuato e mantiene un "Sistema di Gestione per la Sicurezza delle Informazioni" conforme alla ISO/IEC 27001:2005. Requisito che, grazie alla Rete Iveco, permette al cliente di dimostrare l'implementazione di un Sistema di Gestione per la Sicurezza dei veicoli in conformità alle normative».

«Il punto di forza del sistema sviluppato da Project Technology - conclude Salzani - sta nel permettere alla Rete e a tutte le parti interessate di monitorare anche in remoto il modello organizzativo attraverso un metodo "Net Audit", nel pieno rispetto della Sicurezza delle Informazioni e riducendo tempi e costi. Il tutto offrendo dettagli preziosi al modello di eccellenza della Rete condivisi, apprezzati e integrati nel sistema organizzativo dei clienti».



Sopra, Franco Salzani e, a destra, Mario Fenner, rispettivamente General Manager e Amministratore di Project Technology. Sotto, un'immagine della sede di Verona



CHI È PROJECT TECHNOLOGY

Project Technology collabora con i più importanti Enti di Certificazione ed organismi nazionali e internazionali per la definizione di modalità di certificazione con metodo Net Audit, indicato dallo IAF (International Accreditation Forum) e testato dal Sincert su piattaforma informatica CDP presso un'importante organizzazione nazionale di autotrasporto su strada, il 2 luglio 2009 con esito positivo. A garanzia del servizio e della sicurezza delle informazioni, Project Technology ha attuato e mantiene un Sistema di Gestione Integrato per la Qualità conforme alla ISO 9001:2000 per le attività di progettazione ed erogazione di servizi di consulenza direzionale e di formazione nell'ambito della Qualità, Sicurezza, Ambiente e Responsabilità Sociale; oltre a un Sistema di Gestione Integrato della Sicurezza delle Informazioni conforme alla ISO/IEC 27001:2005 per le attività di progettazione, implementazione e utilizzo piattaforme tecnologiche in modalità web (CDP) a supporto delle attività di consulenza e formazione, sistemi di gestione integrati, comunicazione e controllo.



www.projecttech.it



TECNOSCAVI

COSTRUIAMO NEL MONDO

Dalla provincia di Teramo in pochi anni Tecnoscavi si è espansa in tutto il mondo: dall'Europa dell'Est, al Centro America, all'Africa, oggi il mercato più interessante

È il 1994 quando la Tecnoscavi, con alle spalle già un'affermata esperienza familiare nel settore edilizio, inizia la sua sfida imprenditoriale. «La prima commessa importante arrivò dalla ex Germania dell'Est appena riunificata - racconta Daniela Marcacci, amministratore Unico -. La Tecnoscavi era stata da poco costituita e allora operava prevalentemente come impresa edile. Fu così che ci venne affidata la costruzione di un fabbricato con una quarantina di appartamenti a Crimmitschau e Chemnitz. Un lavoro per un committente privato che ci permise di mettere in risalto la cura riposta nel lavoro e le nostre capacità professionali. In quegli anni tutto l'Est europeo era in grande fermento, la caduta dei regimi comunisti aveva aperto quelle nazioni alle economie occidentali e c'era la voglia e la necessità di colmare il gap infrastrutturale e immobiliare che separava quelle Nazioni dal resto dell'Europa. Fu la nostra occasione. Grazie alla collaborazione con primari "contractors"

italiani che avevano vinto importanti gare d'appalto, potemmo svilupparci rapidamente avendo un ruolo fondamentale anche nella costruzione di importanti opere infrastrutturali e allargando il nostro raggio d'azione anche alla Bielorussia, Romania, Bulgaria fino alla Russia. Fu proprio grazie a queste commesse che si iniziò a gettare le basi per lo sviluppo del settore dei trasporti e delle infrastrutture».

CAMION E MACCHINE MOVIMENTO TERRA

«L'esigenza di dotare l'azienda di un numero sempre maggiore di mezzi d'opera, diventava ogni giorno sempre più impellente - prosegue Daniela Marcacci -, tanto da arrivare a gestire una flotta di veicoli cava-cantiere e di macchine movimento terra sempre più ampia man mano che le commesse aumentavano. Dopo soli pochi anni la struttura poteva definirsi ben consolidata e le nostre competenze professionali spaziavano dal trasporto, alla lavorazione e produzione di materiali inerti e di calcestruzzo fino al loro

utilizzo in attività costruttive. Fu anche grazie a questo che si presentarono delle possibilità di lavoro in America Centrale e non le lasciammo sfuggire. Anzi, cogliemmo l'occasione per strutturarci in maniera ancora più radicata e, dal 1998, a Panama e in Venezuela operiamo attraverso una rete di filiali e di società da noi controllate. Arriviamo così agli anni 2000 e allo sbarco in Africa, una tappa fondamentale per Tecnoscavi, che a questo Continente affida oggi la parte più importante del proprio fatturato. Gambia, Sierra Leone, Guinea, Congo, Angola, Marocco, Algeria sono i Paesi dove siamo presenti. Gli anni a seguire hanno segnato una crescita esponenziale che ha portato a gestire una flotta di quasi 500 mezzi d'opera e a essere impegnati contemporaneamente in molte nazioni. Oggi l'Africa costituisce il nostro mercato più importante con circa il 60% del fatturato, un ruolo significativo è sempre ricoperto dall'America Centrale con circa il 30%, mentre il rimanente è diviso tra Europa Orientale e Italia».

CON IVECO NEL MONDO

Sono passati appena 15 anni da quando Tecnoscavi ha mosso i primi passi e ora è un colosso che opera in tre continenti con grande successo. Anche se l'Italia non riveste un ruolo centrale nelle attività operative, è dalla sede di Colledara, in provincia di Teramo, che sono coordinate tutte le attività del gruppo.

«Tutto viene deciso e pianificato qui - conferma Daniela Marcacci -, a cominciare proprio dall'acquisto dei mezzi. Da qualche anno per quello che riguarda i veicoli industriali, il rapporto con la Concessionaria Iveco Adriacar Srl di San Giovanni Teatino, in provincia di Chieti, si è molto consolidato e ampliato. Infatti tutta la nostra flotta, composta da 120 Trakker quattro assi e da 60 trattori Stralis, sono stati acquistati presso la Concessionaria Iveco abruzzese. Pur essendo organizzati in proprio per interventi di manutenzione, è indispensabile l'ausilio di Iveco che, proprio attraverso la preziosa collaborazione e lo stretto rapporto con Adriacar Srl, ci permette di dialogare con l'intera rete assistenziale internazionale, sempre pronta e competente a rispondere alle nostre esigenze in qualunque parte del mondo. Si può ben immaginare, come sia importante per chi opera in tutto il mondo, poter contare su un partner internazionale affidabile come Iveco».

In chiusura uno sguardo al futuro. «Per i prossimi 10 anni - conclude Daniela Marcacci -, prevedo che il centro delle nostre attività sarà l'Africa dove riteniamo vi siano interessanti opportunità di sviluppo che siamo pronti a cogliere».

Sopra, un'immagine di parte della flotta, in particolare i Trakker che costituiscono la più recente consegna. Qui sotto, Fabrizio Fardellini (a destra) di Tecnoscavi riceve simbolicamente le chiavi dei veicoli da Davide D'Onofrio, Responsabile Commerciale di Adriacar Srl



ROTEGLIA TRANS SRL

TRASPORTARE È IL NOSTRO MESTIERE

Rotte in tutta Italia e in Europa Occidentale. È il mercato che ha decretato il successo della Roteglia Trans grazie a trasporti che hanno nella puntualità e qualità del servizio il loro punto di forza



«**P**er stare al passo con il mercato si deve investire, ai clienti bisogna dare un buon servizio e, se è vero che la crisi c'è, ribatto che "piangersi addosso" e preoccuparsi soltanto non serve a nulla. Il mondo non si è fermato né si fermerà per chi lavora con impegno. È chiaro che è necessaria molta attenzione e lungimiranza per migliorare la propria azienda, credendo in quello che si fa. Questi sono momenti che offrono anche ottime opportunità e ci si deve far trovare pronti quando tutto ripartirà. Sono sicuro che questo accadrà molto presto e, chi si sarà preparato, avrà un vantaggio competitivo. È questo l'approccio corretto per un imprenditore». Non manca certo la determinazione a Pietro William Medici che, con la moglie Loretta Schenetti, da oltre trent'anni è l'anima e il motore della Roteglia Trans, azienda di trasporto fondata negli anni Settanta con tre soci. La sede è, allora come oggi, a Roteglia di Castellarano, in provincia di Reggio Emilia, località che ha dato anche il nome alla società.

TRASPORTI A 360°

«Fin dalle origini abbiamo puntato a rispondere a tutte le domande di trasporto - prosegue Pietro Medici -, in particolare delle materie prime utilizzate nell'industria ceramica e delle costruzioni, molto fiorenti nella nostra zona. Il progresso e la continua evoluzione delle industrie manifatturiere del settore, sempre alla ricerca della migliore qualità, ha fatto evolvere anche la tipologia dei trasporti. Oggi la materia prima più richiesta non è più solo quella storica, l'argilla del nostro Appennino dove comunque ancora esistono produzioni di qualità, ma anche materiali sempre più raffinati estratti da nuove cave in varie parti d'Italia e d'Europa. Il loro collegamento, oltre alla distribuzione del prodotto finito, hanno creato ulteriori opportunità di trasporto. Puntualità nel servizio e grande attenzione a tutto ciò che di nuovo c'è nel settore, così siamo diventati un'azienda di riferimento, allargando il nostro raggio d'azione

anche all'industria alimentare con la gestione del trasporto di acque minerali, pasta e vino in netta prevalenza sulle altre tipologie di derrate alimentari.

Roteglia Trans ha così conosciuto una crescita continua, caratterizzata a metà degli anni Novanta dalla decisione di Pietro Medici di liquidare i soci e proseguire il cammino da solo affiancato dai due figli Marco e Fabio, oggi colonna portante dell'azienda. Il primo è il responsabile della logistica e della gestione della flotta, il secondo segue l'amministrazione. Negli anni i due giovani sono diventati così affidabili da permettere a Pietro Medici di dedicare parte del suo tempo a una nuova passione: fare l'agricoltore. È così che da qualche anno gestisce a Selinunte di Castelvetrano, in provincia di Trapani, un'azienda agricola dedicata alla produzione di olio e vino. «Questo non mi impedisce tutti i mesi di andare a Castellarano per supervisionare l'azienda di famiglia - riprende Pietro Medici -. Solo pochi giorni, ma fondamentali per avere sempre tutto sotto controllo e partecipare alle decisioni importanti come, per esempio, l'acquisto di nuovi veicoli. Come dicevo, è necessario essere al passo con i tempi e quindi per i nostri camion è fondamentale che siamo sempre di ultima generazione, dotati di allestimenti che rendano più rapide le operazioni di scarico e carico».

FEDELITÀ A IVECO

Se c'è un altro punto fermo nella storia professionale della Roteglia Trans Srl questo è certamente costituito dalla fedeltà ai veicoli Iveco e allo stretto rapporto con la Concessionaria Sarcia T and T Spa di Reggio Emilia. «Quando devo acquistare un camion chiamo la Concessionaria Iveco e spiego di che modello ho bisogno. È un rapporto consolidato negli anni e rafforzato dal servizio sempre preciso e puntuale che ho ricevuto».

La flotta si compone di 40 veicoli, 23 trattori con semirimorchi e 17 autotreni, tutti Stralis con motorizzazioni da 430 a 500 CV. Per garantire la massima efficienza nel servizio ogni anno si procede alla sostituzione dei veicoli più datati. L'acquisto più recente è costituito da due Stralis AT440S45 T/P con cambio manuale.

«Sono al servizio dell'industria ceramica italiana, apprezzata come leader nel mondo - conclude Pietro Medici -, e voglio ribadire la mia italianità utilizzando esclusivamente veicoli nazionali, i miei primi camion erano Fiat e oggi sono Iveco. Sono un ottimo prodotto, c'è una rete assistenziale che non ha eguali per capillarità e professionalità e, nel mio caso, l'eccellente rapporto con la Concessionaria Sarcia T and T Spa è una garanzia in più».



Qui, alcuni veicoli della flotta. Nella pagina a fianco, da sinistra: Sergio Soliani, Amministratore delegato di Sarcia T and T Spa, e Fabio Medici di Roteglia Trans Srl

TRANS ITALIA SRL

PIONIERI DELL'INTERMODALITÀ

Grazie all'intermodalità marittima Trans Italia dagli anni Ottanta ha avviato un processo di sviluppo che ha aperto nuovi mercati a tante industrie del Mezzogiorno e fatto crescere l'azienda a livello internazionale

Nel 1984, quando i tre fratelli D'Auria diedero vita alla Trans Italia, forse non immaginavano che nel giro di pochi anni avrebbero avviato una specializzazione di assoluta avanguardia in tutta Europa. Per la verità la loro idea era quella di costituire un'unica azienda che riunisse le tre società di persona in un'unica realtà più strutturata.

L'esperienza non mancava, infatti Domenico, Luigi e Carmine, provenivano da una lunga militanza nell'ambito dell'autotrasporto, attività che avevano rilevato dai loro padri.

CABOTAGGIO CON LA GRECIA

«In effetti siamo già alla terza generazione - conferma Luigi D'Auria, figlio di Domenico e Direttore Commerciale di Trans Italia Srl -. Tutti i vertici del management aziendale sono controllati da membri della nostra famiglia, oltre a mio padre che è il Presidente del Consiglio di amministrazione: mio zio Luigi è affiancato da suo figlio Tonino per seguire tutti gli aspetti legati agli acquisti e alla manutenzione e gestione dei veicoli, mio fratello Antonio segue la logistica e altri parenti occupano incarichi nell'area amministrativa, customer service; di fatto tutti i posti di "comando" e responsabilità».

«Sono stati proprio i tre fratelli a volere fortemente un'azienda unica per tutta la famiglia - prosegue D'Auria -, fin dalla sua fondazione nel 1984. L'attività si sviluppò dapprima con la movimentazione del vetro. Eseguiamo trasporti per grandi multinazionali che consentirono di strutturare rapidamente la nuova realtà. Fu proprio sulla spinta di questa crescita che si decise di allargare il raggio d'azione verso altre specializzazioni, soprattutto avviammo con la Grecia, pionieri per quegli anni, un servizio di trasporto combinato non accompagnato via nave. Era il 1987 e l'idea di spedire i nostri semirimorchi senza trattore verso il porto di Patrasso venne subito apprezzata da molti commit-

tenti, tanto che dopo soli pochi mesi aprimmo una filiale nella cittadina portuale greca. Fu la chiave di volta che diede l'impulso decisivo a un processo di crescita che non si darebbe più fermato anche negli anni successivi.

Infatti a mio padre va ascritto il grande merito di avere avuto, nel 1996, l'intuizione di allargare il raggio d'azione anche alla penisola Iberica. In collaborazione con la Grimaldi decidemmo di gestire la prima linea Salerno-Valencia, creando nella cittadina spagnola una filiale a cui sarebbe seguita molto presto una seconda sede a Barcellona.

Oggi tutti parlano di "Autostrade del mare", ma per noi già alla fine degli anni Novanta erano un'importante realtà che ha avuto delle significative ricadute sull'industrializzazione di tutto il Sud d'Italia. Molte aziende meridionali grazie ai nostri servizi hanno trovato nuovi mercati e nuovi sbocchi per i loro prodotti. Certamente per noi segnò la seconda svolta che consacrò definitivamente Trans Italia come uno dei maggiori operatori intermodali.

Oggi i traffici con la Spagna e il Portogallo, con oltre 20 mila spedizioni all'anno, sono preponderanti nel fatturato globale dell'azienda che occupa 227 dipendenti diretti e ha 150 corrispondenti. La tipologia dei trasporti si è allargata a tutte le merci, con l'unica eccezione dei liquidi e del freddo. In particolare medicinali, elettrodomestici, particolari per l'industria automotive e alimentari sono i settori di maggiore spicco, senza dimenticare il vetro che costituisce sempre

una voce importante nel bilancio Trans Italia. Si sono aggiunte anche nuove rotte: Sicilia, Sardegna in Italia e la Francia sono da tempo collegate con servizi regolari, recentemente abbiamo attivato linee con la Tunisia e Malta e molto presto avremo rotte con Paesi emergenti come l'Algeria e la Libia».

IVECO, UN PARTNER AFFIDABILE

«In tutto questo processo di crescita abbiamo potuto contare per il trasporto su gomma su un partner affidabile che ci ha sempre affiancato anche nei momenti di maggiore pressione - racconta D'Auria -. La Concessionaria Iveco Me.Car Srl di Nocera Superiore è sempre stata un punto di riferimento. Già i miei nonni negli anni Cinquanta utilizzavano camion Fiat e la loro concessionaria era Me.Car Srl. Un rapporto che definire storico sarebbe riduttivo, anche perché le analogie tra la storia imprenditoriale e umana della mia famiglia e quella della famiglia Ferrajoli, titolari della Me.Car Srl, sono notevoli. Siamo entrambi alla terza generazione e ci accumuna anche la determinazione ad affrontare le sfide future.

Oggi la nostra flotta si compone di 177 trattori, tutti Iveco, e 650 semirimorchi. Anche per l'assistenza il riferimento della Concessionaria Me.Car Srl è fondamentale e la forte presenza della rete Iveco in tutti i Paesi dove operiamo è un'ulteriore garanzia nel servizio. Lavorare sapendo di avere una grande azienda come Iveco e una squadra di professionisti come Me.Car Srl al proprio fianco è un elemento di sicurezza per noi fondamentale».

A sinistra, alcuni veicoli della flotta. Qui sopra, la consegna, da sinistra: Tonino e Luigi D'Auria, il Presidente Domenico D'Auria, Gianandrea Ferrajoli titolare della Concessionaria Iveco Me.Car Srl, Luigi D'Auria e Antonio Iannone, Amministratore di Trans Italia Srl





GUIDARE PER CREDERE

La domanda di veicoli industriali con cambio automatico nei contesti urbani è in costante aumento e anche il mondo delle costruzioni è sempre più interessato alla loro applicazione. Allison Transmission risponde a queste domande con prodotti all'avanguardia

I continui cambi marcia nell'ambito della distribuzione urbana rendono le trasmissioni completamente automatiche la soluzione ideale, in grado di preservare la catena cinematica dalle continue sollecitazioni. Inoltre, non dovendo più preoccuparsi dell'inserimento della marcia adeguata, l'attenzione degli autisti è tutta sulla strada, riducendo la stanchezza e la conseguente possibilità di incidenti.

Proprio per poter rispondere all'incremento della domanda del mercato, nel lanciare la nuova gamma Eurocargo, Iveco ha aumentato la sua offerta di veicoli con cambio completamente automatico Allison Transmission. Le Serie 1000 e 2500 hanno fatto il loro debutto sui nuovi Eurocargo e al momento Allison copre tutta la gamma disponibile da 7,5 t a 19 t. Sui nuovi Eurocargo 140E28 e 160E30 è disponibile anche la Serie 3000 di Allison, già montata da Iveco sulla gamma Stralis e sulla precedente gamma media.

Per dare a tutti gli operatori la possibilità di sperimentare in prima persona i benefici delle trasmissioni completamente automatiche Allison ha allestito un Eurocargo 100E18 con la Serie 1000 e lo ha dipinto coi colori biancorossi del suo logo.

"Guidare per credere", è lo slogan sulla fiancata, perché una volta al volante i vantaggi delle trasmissioni completamente automatiche diventano davvero evidenti.

Il lancio del Demotruck è avvenuto in occasione del Transpotec 2.0. Innumerevoli le richieste di prova del veicolo ricevute nei tre giorni della manifestazione. Un giro della pista lunga 4,5 km con rotonde, stop & go, rampe e sottopassi e, grazie agli automatici Allison, chiunque si trasformava in un ottimo autista. Simulando un percorso di consegna quotidiano, gli autisti hanno apprezzato la maggiore accelerazione garantita da una coppia motore che risulta raddoppiata allo spunto grazie al convertitore di coppia della trasmissione e al flusso di potenza che raggiunge le ruote senza interruzioni, anche durante i cambi marcia. Una maggiore efficienza della linea di trasmissione che si traduce in una superiore velocità media di esercizio e quindi in maggiori consegne e maggiori profitti. Il demotruck Eurocargo-Allison è sempre a disposizione per una prova gratuita. Gli operatori della distribuzione potranno farne richiesta inviando un messaggio a events@allisontransmission.com.

L'Eurocargo-Allison non è stato l'unico protagonista in pista al Transpotec 2.0. A tenergli buona compagnia, un Astra HD8

(480 hp, 8x6, 40 ton) allestito con un automatico Allison della Serie 4700, per soddisfare anche gli operatori del movimento terra, segmento in cui Allison è presente da oltre mezzo secolo. Anche qui, le trasmissioni Allison, progettate per funzionare anche nelle condizioni più difficili, offrono vantaggi tangibili: miglior comfort di guida, trasferimento continuo della potenza alle ruote, maggior controllo del mezzo a velocità ridotta. Oltre al vantaggio "trasversale" alle diverse applicazioni dei minori fermi macchina dovuti all'assenza della frizione e all'incremento della sicurezza derivante dalla maggiore attenzione degli autisti, non distratti né stanchi per i continui cambi marcia.

Le rampe del circuito prove del Transpotec 2.0. e le zavorre applicate all'Astra HD8 per simulare un carico pesante hanno dato la possibilità di verificare l'efficacia del convertitore di coppia dell'automatico Allison, che consente di superare pendenze ripide senza utilizzare il freno, garantendo un controllo preciso delle ruote con qualsiasi tipo di carico e un'accelerazione rapida e costante. Gli operatori del movimento terra hanno particolarmente apprezzato anche le partenze dolci e i passaggi di marcia fluidi. Altro dettaglio che non è passato inosservato, la minor potenza che i cambi Allison necessitano in fase di accelerazione rispetto a quelli automatizzati si traduce in un utilizzo più efficiente del carburante e maggiore velocità allo spunto, senza interruzioni.

Una trasmissione che consente di diminuire i tempi di percorrenza, ridurre le esigenze di manutenzione e riparazione, e la stessa efficienza e le stesse prestazioni anche con motori meno potenti. Per una soddisfazione automatica.



Nella pagina a fianco l'Eurocargo demotruck durante il Transpotec 2.0 a FieraMilano. Sotto i cambi automatici montati su Eurocargo e Trakker

LA CAROVANA FRANCESE DI ALLISON TRANSMISSION

Un grande successo anche la Carovana Construction che in settembre ha visto diversi veicoli cava-cantiere attraversare la Francia da Nord a Sud. I luoghi in cui si sono svolte le prove hanno cercato di riprodurre le severe condizioni di lavoro dei cantieri più difficili: salite di almeno il 20%, fango, ghiaia, fermate e ripartenze, manovre in retromarcia. Tra i mezzi in prova, un Astra HD8 (480 hp, 8x6) con cambio Allison della serie 4700R e un Iveco Trakker (410 hp, 8x4), un prototipo allestito da Allison per l'occasione con un cambio automatico della serie 4500 con la nuova predisposizione integrata per la pompa servosterzo di emergenza (GDP).

Durante le giornate, i responsabili Allison hanno potuto discutere con gli oltre 200 clienti presenti dei problemi che affrontano quotidianamente: rottura della frizione, autisti senza esperienza, usura delle gomme dovuta allo spin-off, sicurezza in cantiere. E alla fine delle prove l'entusiasmo tra clienti e rivenditori è stato unanime. «Cerchiamo che le prove riproducano il più possibile le reali condizioni di lavoro - ha affermato Alexis Lalanne, Responsabile Sviluppo di Allison Francia -, perché l'esperienza ci ha dimostrato che provare un Allison significa sceglierlo. Una volta fatta l'esperienza automatica, non si torna indietro. Sia che si tratti di affrontare una salita con un carico pesante, sia che si debba eseguire una manovra su un terreno scivoloso, i cambi Allison consentono di avanzare in sicurezza e senza problemi. E produttività maggiore significa maggiori profitti».

CHI È ALLISON TRANSMISSION

Allison Transmission Inc. è leader mondiale nel settore delle trasmissioni automatiche per veicoli commerciali e nei sistemi di propulsione ibridi.

I prodotti Allison sono utilizzati in tutto il mondo da oltre 250 dei principali costruttori di veicoli in diversi segmenti di mercato, inclusi autobus, raccolta dei rifiuti, antincendio, movimento terra, distribuzione, difesa militare e altre applicazioni speciali.

Fondata nel 1915, Allison ha la sede principale a Indianapolis in Indiana (USA) e un organico di circa 2900 dipendenti. Altre sedi con personale specializzato nell'assistenza sono dislocate in Cina, nei Paesi Bassi, in Brasile, in India e in Giappone.

Con una presenza globale in 80 paesi, Allison ha una rete di oltre 1500 distributori e concessionari. Per maggiori informazioni: www.allisontransmission.com.





AL TRAILER PENSIAMO NOI



Bulder è il nuovo marchio del gruppo Iveco dedicato ai ricambi, ai servizi e all'assistenza per rimorchi e semirimorchi. Oggi tutte le Concessionarie e Officine Autorizzate Iveco possono offrire un servizio integrato di qualità per ottimizzare i tempi di fermo macchina

Camion e rimorchio sono da sempre un binomio inseparabile. È quindi naturale che la Customer Service Iveco abbia pensato di allargare ai trailer i servizi di assistenza e di ricambi garantiti per

trattori e motrici. Il marchio Bulder racchiude in sé le caratteristiche e i valori dell'eccellenza Iveco e va a costituire un'indubbia opportunità per tutti gli autotrasportatori che già apprezzano i servizi assistenziali della rete di officine del costruttore nazionale. Vantaggi che possono essere riassunti in ricambi di pari qualità rispetto a quelli per le motrici, un unico fermo macchina con conseguente abbattimento di tempi e costi di esercizio, oltre alla sicurezza di un servizio logistico capillare ed efficace e a 12 mesi di garanzia anche sulle vendite al banco.

Oggi tutte le Concessionarie e Officine autorizzate Iveco, grazie ai ricambi Bulder, possono garantire ai propri clienti un ulteriore salto qualitativo nell'offerta di servizi, per essere sempre più vicini ai propri clienti, alle loro esigenze e offrire loro nuove soluzioni per ottimizzare il proprio lavoro e incrementare la redditività.

Per esempio, il fatto che siano offerti ricambi e servizi anche per i rimorchi e semirimorchi consente all'autotrasportatore di riunire in una sola sosta la manutenzione del veicolo completo, con la certezza di trovare il top dei prodotti e dell'assistenza anche per una componente fondamentale come il rimorchio. Questo significa poter offrire agli autotrasportatori l'opportunità di ottimizzare i tempi del fermo macchina, avere un unico interlocutore evitando sovrapposizioni e incomprensioni, dando loro la possibilità di programmare meglio il proprio lavoro e avere il veicolo a disposizione completo per un periodo più lungo.

Inoltre la scelta di fornitori qualificati, riuniti sotto il marchio Bulder, assicura al cliente Iveco ricambi per gli interventi di manutenzione e riparazione sui trailer di pari qualità rispetto a quelli utilizzati per il trattore o la motrice Iveco. Il tutto si traduce nella tranquillità di sapere che sul proprio rimorchio sono montati componenti che hanno le stesse caratteristiche, in termini di qualità e durata nel tempo, di quelli che si trovano sul camion. I ricambi Bulder sono stati selezionati nel modo più rigoroso, secondo i rigorosi criteri di controllo Iveco: i migliori produttori del settore sono stati selezionati come "fornitori ufficiali Bulder" per garantire prodotti di qualità e di elevate prestazioni.

L'ESPERIENZA MOLTIPLICA L'ASSISTENZA.



Ricambi e servizi per il tuo semi-rimorchio.



Al resto pensa l'eccellenza e la capillarità della rete distributiva e logistica Iveco che è al servizio dei ricambi Bulder come di tutti i ricambi originali Iveco. Ciò significa consegna rapida in ogni zona dell'Italia, con la possibilità di monitorare gli ordini e di inserire quelli urgenti, gestendo in tempo reale ogni eventuale anomalia di spedizione. Infatti tutti i ricambi Bulder si trovano all'interno della nuova sezione "Trailer" del "Catalogo Power". L'ordine di approvvigionamento viene gestito, come nel caso dei ricambi Iveco, dal sistema on line "IvecoParts" che consente di acquistare i ricambi in rete e ne segue la consegna. Anche la garanzia risponde alle stesse regole, procedure e vantaggi dei ricambi Iveco. Un'opportunità aggiuntiva pensata per semplificare l'operatività del cliente e, al contempo, ampliare l'offerta di servizi da parte della rete assistenziale Iveco, a conferma della ferma volontà di essere sempre più vicini ai propri clienti.

L'OFFERTA BULLDER

Sospensioni

Ammortizzatori
Molle aria
Molle aria toroidali
Membrane

Materiali frenanti

Pastiglie freno
Segmenti freno
Sensori di usura pastiglie

Illuminazione

Fanali posteriori
Luci laterali
Luci di ingombro posteriori
Luci targa
Cassette derivazione
Catadiottri
Fari lavoro

Disponibili nel corso del 2010:

Freni

Dischi freno
Pinze freno
Tamburi
Freni tamburo
Leve freno

Assali

Componenti
Pneumatica
Attuatori
Cilindri freno
Spirali
Valvole/Centraline
(comprese ABS - EBS)

Ruote

Ruote a disco in acciaio
Ruote in lega
Carrozzeria
Parafanghi



L'eccellenza e la capillarità della rete distributiva e logistica Iveco è al servizio dei ricambi Bulder come di tutti i ricambi originali Iveco



STRALIS ACTIVE SPACE PER IL TEAM FERRARI

Iveco e Ferrari si sono ritrovate sulla pista di Fiorano per ribadire la loro costante partnership nell'ambito del Gruppo Fiat. Una collaborazione assai solida che si è sviluppata nel corso degli anni e che ha visto i veicoli Iveco sempre al fianco delle "Rosse" su tutti i circuiti del mondo. Dai trattori Stralis per il trasporto dei semirimorchi, ai Daily per i servizi di supporto alla squadra fino all'Irisbus Domino per le attività di hospitality, tutta la gamma Iveco è impiegata dalla scuderia di Maranello. Nel corso del 2009 Iveco ha fornito alla Ferrari sette trattori a due assi Stralis AS 440S45T/FP - LT Euro 5 per trainare i motorhome del team sportivo adibiti ad usi diversi nonché al trasporto delle vetture monoposto. I veicoli vengono utilizzati per svolgere queste mission durante il Campionato. A questa fornitura si è aggiunto anche un trattore stradale a quattro assi Stralis AS 320S50Y/PS Euro 5, frutto di una trasformazione importante effettuata dalla società Iveco Astra Veicoli Industriali di Piacenza ed

allestito con gru retrocabina della Fassi Gru. Questo modello particolare, oltre che a trainare i motorhome, serve per le operazioni di montaggio del Paddock Complex Ferrari presso tutti i circuiti nei quali si disputano le varie gare sportive della mitica "Rossa".



Nella foto in alto il momento della consegna, da sinistra: Marco Monticelli, Vice President External Relations Iveco, Ottavio Gioglio, General Manager Iveco Mercato Italia, Stefano Domenicali, Direttore della Gestione Sportiva Ferrari, Luca Badoer, pilota collaudatore Ferrari F1

A IVECO IL PREMIO PER L'INNOVAZIONE NEL TRASPORTO 2009



In occasione del 13° salone internazionale Post Expo di Hannover, Iveco è stata premiata con il trofeo "Innovazione nel Trasporto dell'anno". Oggetto del prestigioso riconoscimento è stato il sistema telematico per la gestione delle flotte, Blue & Me Fleet. Il premio, introdotto quest'anno dalla rivista specializzata "Postal Technology International" viene assegnato sulla base dei voti attribuiti dai lettori con l'obiettivo di riconoscere e premiare l'eccellenza e l'innovazione nel settore postale. Con il Blue&Me Fleet, presentato l'anno scorso al Salone Internazionale dei Veicoli Industriali, sempre ad Hannover, Iveco è in grado di fornire ai propri clienti la soluzione ottimale per l'utilizzo dei veicoli e la corretta pianificazione degli itinerari, un aspetto sempre più importante in termini di riduzione dei costi operativi e del miglioramento della redditività. La soluzione telematica è stata sviluppata su una piattaforma Fiat-Microsoft ed è nata dalla collaborazione con Qualcomm, il leader mondiale nelle soluzioni di gestione della flotta. I servizi telematici di Qualcomm sono pienamente compatibili con la piattaforma "Blue & Me Fleet" di bordo e con-

sentono all'operatore del veicolo di ottenere informazioni in tempo reale da tutti i veicoli dotati. Il dispositivo Blue & Me Fleet trasmette i dati all'infrastruttura Qualcomm, utilizzando la rete di telefonia mobile; l'operatore del veicolo può accedere alle informazioni qualificate attraverso il portale web FleetVisor nel suo browser Internet. Un servizio di integrazione dedicato permette di implementare i dati provenienti da sistemi software già esistenti. Iveco era presente al 13° Salone Internazionale Post Expo di Hannover con uno stand che ha messo in evidenza la tecnologia applicata ai veicoli dedicati ai servizi postali. Lo spazio espositivo Iveco ad Hannover era dedicato a veicoli equipaggiati con motorizzazioni altamente innovative che assicurano una considerevole diminuzione dei consumi e delle emissioni di CO₂, oltre a garantire i più elevati standard in materia di emissioni inquinanti: l'Electric e il Natural Power. All'ingresso del Salone, era esposto il Daily con la livrea Deutsche Post: il veicolo fa parte dell'importante accordo tra Iveco e il più importante gruppo logistico a livello mondiale per la fornitura di 4.500 nuovi veicoli.



21 STRALIS AL GRUPPO LOGISTICO GNOLI

Si è svolta a Vittuone, in provincia di Milano, un'importante fornitura al Gruppo Gnoli, leader nei servizi logistici integrati di trasporto, di 21 trattori Stralis AS 440S45 T/P. I veicoli personalizzati con il logo dell'azienda, di colore blu, montano l'ampia e spaziosa cabina Active Space, sono dotati del brillante motore FTP Cursor 10 da 450 CV, cambio ZF a 16 marce, sospensioni pneumatiche posteriori, impianto frenante onnicomprensivo dal freno di servizio al freno di soccorso, di stazionamento e freno motore, il dispositivo SCR e pneumatici 315/60. Il Gruppo Gnoli, 520 addetti, è un consorzio intermedio del settore Trasporti, Logistica e Servizi con sei centri di distribuzione nel Nord-Ovest d'Italia e opera in tutta Europa. La consegna dei veicoli è stata curata dalla Concessionaria di riferimento Ceriani Group Spa di Nerviano, in provincia di Milano. Una fornitura che conferma i "plus" di Iveco: capillarità della rete commerciale e assistenziale, affidabilità e innovazione del prodotto, basso impatto ambientale, economie di esercizio per migliorare la redditività.



Nella foto, da sinistra: Roberto Tosi, Concessionaria Ceriani Group, Giorgio Gnoli, Presidente del Gruppo, Ottavio Gioglio, General Manager Iveco Mercato Italia, Andrea Gnoli, Vice Presidente del Gruppo, Walter Ceriani, Presidente Concessionaria Ceriani Group e Biagio Petrarolo, Amministratore Delegato Concessionaria Ceriani Group Spa

A ROTTERDAM LA CONFERENZA ANNUALE 2009 DELL'ECG

Ecologia ed economia sono i punti di riferimento ben precisi di Iveco per il raggiungimento di una mobilità sempre più sostenibile e per il miglioramento della produttività dell'industria del trasporto.

Questo quanto emerso dall'intervento di Franco Miniero, Senior Vice President Sales & Marketing di Iveco (nella foto sotto), a Rotterdam in occasione della Conferenza annuale della ECG (l'Associazione europea della logistica del trasporto veicoli), sul tema "La Logistica Automotive tra incentivi per la rottamazione e incertezze future - La prossima sfida".

Nel suo discorso Miniero ha fatto rilevare come Iveco agisca sul versante dell'offerta sviluppando veicoli a basse emissioni che offrono ai clienti anche vantaggi concreti in termini di minori costi di gestione ed efficienza del trasporto. A proposito di ecologia e rispetto per l'ambiente Iveco ha contribuito, con una gamma che soddisfa gli standard più severi in termini di emissioni inquinanti, in largo anticipo rispetto alle scadenze di legge, e con molte altre iniziative per la sostenibilità ambientale e per il miglioramento della sicurezza stradale.

Miniero ha poi concluso il suo intervento parlando di progetti per migliorare l'efficienza e le attività del trasporto. Per muoversi verso una futura mobilità veramente sostenibile è necessario risolvere il problema dell'inevitabile aumento della massa di riferimento dei veicoli alternativi, a causa dei serbatoi per i carburanti gassosi (principalmente il metano) e di batterie per veicoli elettrici e ibridi. A questo proposito Miniero ha indicato la necessità di interventi sulla normativa del trasporto che consentano di non penalizzare la portata utile di questi veicoli, come una delle soluzioni per andare incontro alle esigenze del cliente e di una mobilità più efficiente, sicura e ambientalmente sostenibile.



UN DAILY 4X4 ALLA PROTEZIONE CIVILE DELL'ABRUZZO



La grave calamità che ha colpito l'Abruzzo ha avviato una forte azione umanitaria che ha visto anche i veicoli Iveco al fianco della Protezione Civile e delle altre Associazioni di volontari nel soccorso e nelle molteplici attività di ricostruzione. In questo contesto si inserisce la consegna di un Daily Iveco 4x4 55S18W al Dipartimento Protezione Civile, presso la Caserma della Guardia di Finanza di Coppito (Aq). Iveco, AICI (Associazione Italiana Concessionari Iveco) e Fassi Gru Spa hanno deciso di unirsi alcuni mesi fa aderendo a questa donazione a favore di una Regione duramente provata dal terremoto. La fornitura è stata curata dalla Concessionaria Iveco Salaria Carri Spa di Roma.

Il Daily 4x4 servirà alla Protezione Civile per operare in terreni impervi e condizioni di asfalto poco agibili essendo in grado di superare pendenze massime del 45% e di guadare corsi d'acqua sino a una profondità di 66 cm. Si tratta di un veicolo commerciale leggero a quattro ruote motrici, con motore 3,0 litri turbo intercooler common rail a 16 valvole e turbina a geometria variabile di 176 CV, Euro 4 con filtro FAP antiparticolato. Le sospensioni anteriori e posteriori sono a balestre paraboliche con ammortizzatori telescopici idraulici a doppio effetto. La cabina è di tipo semiavanzato dispone fra l'altro di maniglie di appiglio su ambo i lati, fascia paracolpi laterali in plastica, paraurti anteriore integrato con fari fendinebbia e di profondità. L'allestimento è stato curato da Fassi Gru Spa, leader in Italia e tra le prime nel mondo nella costruzione di gru idrauliche. Il veicolo attrezzato con cassone ribaltabile trilaterale è dotato di gru modello F38A23 in grado di sollevare più di tre quintali a oltre sette metri di distanza.

Nella foto della consegna, da sinistra Marco Del Campanile, Fassi Gru Spa; Angelo Borrelli, Direttore ufficio amministrazione e bilancio della Protezione Civile; Eugenio Cappellozza, Vendite Dirette e Tenders Iveco Italia; Roberto Capezzuoli Ranchi, Amministratore Unico della Salaria Carri Spa per AICI, Associazione Italiana Concessionari Iveco.

IL PRESIDENTE LULA E FELIPE MASSA AL FENATRAN '09

Il Presidente brasiliano Luiz Inácio Lula da Silva e il pilota della Scuderia Ferrari F1 Felipe Massa hanno visitato lo stand Iveco al Fenatran, il Salone internazionale dedicato ai veicoli commerciali tenutosi a San Paolo in Brasile. In particolare, Lula ha partecipato con il Presidente di Iveco Latin America Marco Mazzu al "reveal" di Iveco Vertis, il nuovo veicolo della gamma media (9 t - 13 t di MTT) sviluppato dal Centro di Progettazione brasiliano di Sete Lagoas (Minas Gerais). Il nuovo Iveco Vertis sarà prodotto e venduto in Brasile a partire da febbraio 2010 con circa l'80% dei componenti fabbricati localmente. Il nuovo camion è dotato del motore Tector a quattro cilindri, con potenza da 160 o 180 CV e monta un cambio ZF a cinque velocità.

Iveco era presente al Fenatran 2009 con nuovi prodotti sviluppati e costruiti in Brasile specificamente per il mercato latino-americano con l'obiettivo di rafforzare la presenza di Iveco offrendo veicoli che consentono di rispondere rapidamente alle esigenze di trasporto locale. Continue attività di sviluppo di soluzioni tecnologiche per un futuro sempre più rispettoso dell'ambiente consentono inoltre a Iveco di essere protagonista del trasporto sostenibile anche in America Latina. Molto interesse ha suscitato anche il Daily Electric, un prototipo a propulsione elettrica, il primo veicolo commerciale leggero a zero emissioni prodotto in America Latina. Le vendite Iveco in Brasile sono cresciute in modo consistente nel corso degli ultimi due anni. Con il lancio di cinque nuovi modelli dall'ottobre 2007 e a seguito di una rapida espansione della propria rete di vendita a livello locale, la quota di mercato Iveco è cresciuta dal 3,5% nel 2006 a circa l'8% dello scorso anno. Ci si attende una ulteriore crescita non appena il nuovo modello di gamma media sarà immesso sul mercato in questo segmento che rappresenta il 20% delle vendite totali di veicoli commerciali in Brasile. Iveco Vertis inizierà ad essere venduto durante il primo trimestre del 2010; il veicolo approderà sul mercato argentino subito dopo.



In alto, il "reveal" del Iveco Vertis con, a destra al centro, il Presidente brasiliano Luiz Inácio Lula da Silva, e Marco Mazzu, Presidente di Iveco Latin America. Qui sopra, il pilota Felipe Massa e, qui a fianco, un'altra immagine del Vertis



CON IVECO "ENERGIA" ALLA TUA IMPRESA

Fino al 31 dicembre Iveco e la Rete dei suoi Concessionari propongono una serie di interessanti opportunità per chi vuole acquistare un **ECODaily** ma anche **Stralis**, **Eurocargo** e la **Gamma Off-road**



STRALIS, 5° ANNO DI GARANZIA SULLA DRIVE LINE*

Fino al 31 dicembre Iveco offre su Stralis trattore AS440S45 e S50 T/P (equipaggiati con motore Cursor 13 da 450 e 500 CV) attualmente disponibili presso le Concessionarie Iveco il 5° anno di garanzia Drive Line fino a 600 mila km compreso nel prezzo. La garanzia prevede la copertura sui componenti della catena cinematica: motore, cambio, ponte, centralina motore. Servizio ANS 24 compreso, traino escluso. Inoltre, un finanziamento a tasso agevolato (TAN 2,50% fisso, TAEG variabile) fino a 70 mila euro.

re, cambio, ponte, centralina motore. Servizio ANS 24 compreso, traino escluso. Inoltre, un finanziamento a tasso agevolato (TAN 2,50% fisso, TAEG variabile) fino a 70 mila euro.

STRALIS ED EUROCARGO, PROMOZIONE ADR*

A partire dal primo gennaio 2010 cambiano i requisiti per il trasporto di materiali pericolosi (ADR). Per restare in regola approfittate della fantastica promozione Iveco che regala su Eurocargo e Stralis **l'allestimento ADR****. Se siete interessati all'offerta, chiamate il numero verde **800-800288** e sarete ricontattati dalla Concessionaria Iveco più vicina. L'offerta è valida fino al **31 dicembre**.

*** Offerta valida per clienti titolari di patentino di abilitazione alla guida di veicoli in regime di ADR. Cumulabile con le proposte di finanziamento Iveco Capital*



ECODAILY RADDOPPIA L'ENERGIA DELLA TUA IMPRESA*

Fino al 31 dicembre sul nuovo Daily, Iveco moltiplica per 2 gli incentivi statali per la rottamazione con sconti particolari sui veicoli a ruota gemellata e offre fino a 2 anni di finanziamento a tasso 0 su tutta la nuova gamma Daily. TAN 0%. TAEG 1,80%.



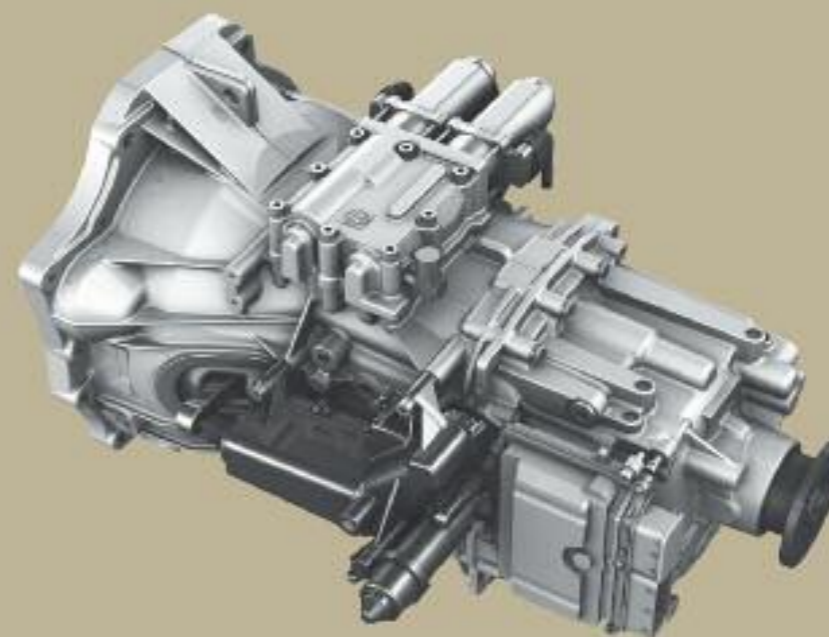
**Tutte queste offerte sono valide presso le Concessionarie Iveco aderenti all'iniziativa, salvo esaurimento scorte. Le condizioni finanziarie potrebbero subire adeguamenti in caso di variazioni dei tassi di mercato. L'approvazione della pratica è soggetta alla valutazione di Iveco Capital.*

... E PER LA GAMMA OFF-ROAD SOFTLEASING*

Fino al 31 dicembre, Iveco offre un finanziamento speciale sulla Gamma Off-road. Daily 4x4, Campagnola e Massif potranno usufruire di un'offerta di SoftLeasing con pagamento della prima rata a 90 giorni e anticipo agevolato grazie al contributo statale per la rottamazione di un veicolo. TAN fisso a partire da 5,64% con Credito Protetto. TAEG variabile.



Tecnologia ZF – una scelta intelligente. Perché con il nostro cambio automatizzato riducete i costi.



www.zf.com

Con il cambio automatizzato eTronic con attuatore, frizione e smorzatore di vibrazioni integrati, ZF è il primo fornitore dell'industria automotive a offrire una soluzione completa per la trasmissione automatica, concepita appositamente per i furgoni. Il cambio automatizzato eTronic consente un risparmio di carburante fino al 10 per cento, la durata della frizione aumenta e il conducente può concentrarsi esclusivamente sul traffico.



**FORTE
PER NATURA.**



ECODAILY

**NASCE LA NUOVA GENERAZIONE DAILY.
PIÙ RISPETTO PER L'AMBIENTE, PIÙ RISPETTO PER CHI LAVORA.**

- NUOVI MOTORI 140 E 170CV EEV, MEGLIO DI EURO 5
- MOTORE 136CV NATURAL POWER CON ALIMENTAZIONE A METANO/BENZINA
- ESP CON LOAD ADAPTIVE CONTROL DI SERIE
- MTT DA 2,8 A 7T CON PORTATA UTILE FINO A 4,7T
- 7.000 CONFIGURAZIONI DISPONIBILI PER SODDISFARE OGNI ESIGENZA

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY