

Camion & Servizi



NUOVO DAILY PERFETTO PER OGNI MISSIONE

NASCE FIAT INDUSTRIAL VILLAGE
AL TRAGUARDO L'ECOSTRALIS TOUR

WWW.CAMION-SERVIZI.IT



GUARDA
IL VIDEO
DEL NUOVO
DAILY

& prodotto

4



Nuovo Daily perfetto per ogni missione

Presentato il Nuovo Daily destinato a replicare i successi dei modelli precedenti

30 Test Trakker con betoniera Cifa

& eventi

16



Nasce Fiat Industrial Village

A Torino il primo centro polivalente di Fiat Industrial realizzato per vendere, assistere e presentare i propri prodotti

38 100 numeri di Camion & Servizi

& primo piano

20



Al traguardo l'Ecostralis Tour

Si è conclusa la carovana per far provare il nuovo ECOSTRALIS in tutta Italia. Le impressioni di alcuni clienti

34 Intervista Senatrice Anna Cinzia Bonfrisco

& rete

36



Iveco in Sardegna

La Concessionaria cagliaritana Iveco Acentro Spa con tre filiali e 14 Officine autorizzate garantisce il presidio di tutta l'isola

Rubriche

32 Irisbus

40 Sport

42 Iveco Capital

44 Protagonisti

Gazzetti Srl

D'Alterio Group - Divisione Logistica Srl

Trasporti Michele Mignogna

50 News



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECCHELLI **COMITATO EDITORIALE** ENZO GIOACHIN, MARCO MONTICELLI, FRANCESCO ORIOLO, MAURO VEGLIA **COMITATO DI REDAZIONE** ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), FABRIZIO CAPELLO, ALESSANDRA CELESIA, EMANUELA DE VITA, MARCO MONACELLI, MAURIZIO PIGNATA **COLLABORATORI** ANDREA ALPIGNANO, MIHAI RADU DADERLAT, MARCO FRANZA, MARIA VITTORIA LOI, PIERLUIGI LUCCHINI, DOMENICO NASTASI, ALESSANDRO OITANA, GIUSEPPE PESCE, BEATRICE TARDY, MARCELLO ZANELLA, FRANCO ZORZETTO **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

& editoriale



Questa edizione di inizio autunno del 2011 celebra 100 numeri di Camion & Servizi e 15 anni di contatto diretto con i nostri clienti ed il mondo dell'autotrasporto. Un traguardo importante che segna la volontà di un costruttore leader come Iveco di parlare di sé, delle sue strategie ed anche delle storie imprenditoriali di successo di realtà piccole e grandi che sono il cardine della nostra economia. Il numero 100 è dedicato in ampia parte al lancio del Nuovo Daily che dal 1978 con immutato successo si evolve rimanendo il veicolo di

riferimento dei veicoli commerciali leggeri in Italia. Affidabilità, robustezza, versatilità, rispetto dell'ambiente si legano ad innovazione, ulteriore comfort, ergonomia e design e fanno di questa nuova versione la soluzione ottimale del trasporto a corto e medio raggio nei tratti urbani, extra urbani e nei centri storici delle città, grazie all'offerta consolidata di trazioni alternative. Un veicolo estremamente professionale con nuove motorizzazioni, sistemi di sicurezza e strumenti telematici all'avanguardia dietro al quale gravita un impegno strutturato di un'azienda protesa a soddisfare i propri clienti a ritmi accelerati.

Alle innovazioni tecniche e ai plus di prodotto si unisce l'ampia offerta di servizi assistenziali e finanziari che Iveco offre attraverso la sua Rete saldamente ancorata al territorio e in costante partnership.

In questo quadro si inserisce la nuova compagine societaria di Iveco Acentro, Concessionaria per la Sardegna, con progetti di ulteriore sviluppo e presidio nell'isola, ed un team giovane e motivato. Così come l'attività di Iveco Capital che opera a tutto campo proponendo soluzioni finanziarie tagliate su misura.

Questo numero 100 dedica doverosamente spazio ad una nuova grandissima realtà, ovvero la nascita del Fiat Industrial Village, il primo centro polivalente di Fiat Industrial nel mondo, gruppo di cui Iveco fa parte insieme a Case New Holland e FPT Industrial, un insediamento realizzato alle porte di Torino all'interno dello storico comprensorio di Fiat SPA Stura, allo scopo di vendere, assistere ed esporre i prodotti dei tre marchi.

In tema di prodotto proponiamo interviste ed impressioni di guida raccolte durante lo svolgimento di ECOSTRALIS Tour, la carovana per l'Italia che ha avvicinato la clientela al nuovo veicolo di gamma pesante stradale progettato nel massimo rispetto dell'ambiente con inedite prestazioni e consumi. Un evento realizzato anche insieme a partner importanti come Bosch e Michelin che hanno presentato le loro ultime novità.

La costante relazione creatasi nel tempo con le Associazioni dei trasportatori e le Istituzioni ci ha permesso di intervistare in questo numero speciale la Senatrice Anna Cinzia Bonfrisco, Membro delle Commissioni Bilancio, Finanze e Tesoro e per la Vigilanza sulla Cassa Depositi e Prestiti, che affronta le opportunità legate a grandi progetti di nuove infrastrutture del trasporto come il Corridoio 5 e le ricadute positive che essi avranno in Europa oltre che in Italia ad iniziare dall'area del Nord Est.

In ambito di trasporto persone le nuove versioni ibride di Irisbus sottolineano ancora una volta l'innovazione tecnologica Iveco in tema di ecologia, così come la partnership con Pramac Racing Team nella sua Eco Hospitality ribadisce la costante valorizzazione del Brand declinata in eventi sportivi di ampia visibilità come la MotoGP.

Silvia Becchelli



NUOVO DAILY PERFETTO PER OGNI MISSIONE

Presentato a Torino il Nuovo Daily destinato a replicare i successi dei modelli precedenti nel trasporto a corto e medio raggio

di Silvia Becchelli



«**D**aily è un simbolo per Iveco e per il mercato ed è un prodotto chiave in tutte le nostre strategie di sviluppo globale». Non poteva essere più chiaro l'Amministratore Delegato Iveco Alfredo Altavilla quando ha preso la parola a chiusura della conferenza stampa di presentazione del Nuovo Daily.

Proprio il leggero della gamma Iveco è stato preso ad esempio per illustrare i nuovi scenari e le sfide che un costruttore leader a livello mondiale come Iveco deve affrontare.

«Daily è un prodotto globale a cui forse molti guardano ancora con occhi troppo "europei" - ha ricordato Altavilla -. A questo proposito vorrei ricordare tre fatti: su 100 Daily che escono dalle linee di montaggio, 47 sono venduti fuori dall'Europa. Gli stabilimenti che lo producono in Europa sono Suzzara e Valladolid (Spagna), ma il Daily viene prodotto anche a Sete Lagoas (in Brasile) e Nanjing (in Cina). La sua quota di mercato in questi Paesi è già oggi equivalente o superiore a quella europea. Il presente del Daily è veramente mondiale e il futuro lo sarà ancora di più. Un futuro che vedrà in progressione lo sviluppo di soluzioni specifiche per le varie aree e le varie missioni, mantenendo come punto di partenza una piattaforma comune. In questo modo l'internazionalizzazione si tradurrà in un vantaggio importante in termini di economie di scala, di produzione e acquisto e di sinergie di prodotto.

Con la nascita di Fiat Industrial, le ambizioni di Iveco hanno fatto un salto di qualità. Siamo entrati definitivamente nel club dei più importanti produttori al mondo: siamo tra i leader per fatturato, dimensione, distribuzione e ampiezza di offerta. Il lancio del Nuovo Daily è uno snodo importante nella strategia Iveco, un'opportunità che arriva nel momento giusto. La sfrutteremo per rafforzare ulteriormente nel segmento dei leggeri il nostro concetto di prodotto: forte e professionale, razionale e versatile. Su misura per i nostri clienti e il loro business». Alfredo Altavilla ha quindi

concluso con una riflessione: «il Nuovo Daily nasce da una scelta che non era così scontata. Era stato rinnovato nel 2009 e nel 2011 richiedeva per la normativa sulle emissioni di adeguare le motorizzazioni ai nuovi limiti Euro 5.



Iveco invece ha deciso di non accontentarsi, ma di investire non solo sul presente ma anche sul futuro. Ancora una volta, abbiamo portato la nostra sfida sul terreno della soddisfazione delle esigenze del cliente puntando sull'innovazione e sulla leadership tecnologica del segmento.

“Daily è un simbolo per Iveco e per il mercato ed è un prodotto chiave in tutte le nostre strategie di sviluppo globale”

Infatti abbiamo investito in questo veicolo una cifra rilevante, circa 100 milioni di euro. Il Nuovo Daily è un prodotto completo, versatile, fatto da professionisti per i professionisti e in questo senso è un anticipatore del futuro di Iveco. Una dimostrazione concreta di come stiamo lavorando su tutte le nostre gamme:

focus sul cliente, qualità e innovazione. La formula di successo del Daily viene applicata a tutti i nostri prodotti, aumentando l'appeal di Iveco in tutti i segmenti e contribuendo a far crescere le nostre performance».

Alfredo Altavilla,
Amministratore
Delegato Iveco

UN DAILY PER TUTTI,

L'intervento di Enzo Gioachin, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing - Heavy Range, prende le mosse dall'analisi del mercato. «Già nel 2010 l'Europa Occidentale aveva dato segni di ripresa e con essa il Daily. Un trend che si è confermato nel corso del primo semestre 2011: 26 mila unità immatricolate (+5,1%), che diventano 28 mila circa se consideriamo anche i modelli da 65 e 70 quintali. Il Daily è un veicolo scelto dai professionisti e lo conferma l'analisi delle quote per missione.

Nei cinque principali mercati europei (Italia, Francia, Germania, Spagna e Gran Bretagna), il Daily vanta valori nettamente superiori alla media dei sottosegmenti dove si richiedono le maggiori prestazioni e la massima affidabilità: 28% tra i ribaltabili, 21% tra i cassonati fissi, 16% tra i furgonati e 11% tra i veicoli speciali (servizi metropolitani, ambulanze, piattaforme aeree). Se analizzassimo l'Europa nel suo complesso, le quote del Daily in queste missioni sarebbero ancora più alte.

«Per sviluppare il Nuovo Daily siamo partiti dall'esperienza dei clienti - ha proseguito Gioachin -. Milioni di chilometri, centinaia di migliaia di missioni e pensiamo di aver creato,

ancora una volta, esattamente quello che i clienti cercano: un professionista affidabile che risolve i problemi. La forza riconosciuta del Daily è quella di coprire tutte le esigenze del trasporto leggero: è agile in città, robusto in cantiere, veloce nel trasporto merci, spazioso e confortevole nel trasporto persone. Un veicolo perfetto per ogni missione, che offre valore quando lo si usa e valore quando lo si rivende. Iveco ha voluto rafforzare ancora questo posizionamento con interventi praticamente in tutte le aree di prodotto.

Voglio ricordare solo i motori: con il nuovo 205 CV da 3,0 litri ci rivolgiamo in particolare ai clienti del trasporto veloce e delle missioni ad alte performance, ma sono sicuro che la sua potenza interesserà molto anche ai produttori di camper.

Mentre con il nuovo 146 cavalli da 2,3 litri ci rivolgiamo ai clienti più sensibili alla riduzione dei consumi e delle emissioni: consegne door-to-door, servizi municipali ed edilizia urbana.

Daily vince da sempre tutti i confronti di potenza: ora il Nuovo Daily vince anche quelli di consumo. Tutto questo aiuta a migliorare ancora le performance ecologiche del veicolo, a testimonianza dell'impegno continuo del nostro Gruppo per la sostenibilità. A questo proposito ricordo che Fiat Industrial, nell'anno del suo debutto sui mercati finanziari, è entrata negli indici Dow Jones Sustainability World (DJSI) e Dow Jones Sustainability Europe che raggruppano le Aziende leader in materia di rispetto dell'ambiente. Il punteggio ottenuto, certificato da SAM, società specializzata negli investimenti di sostenibilità, è stato 81/100 rispetto a una media del settore di 49/100.

Grazie ai nuovi motori, ai nuovi cambi e agli interventi di ottimizzazione del veicolo, il Nuovo Daily rappresenta un ulteriore passo avanti sul terreno della sostenibilità. Consente infatti di realizzare risparmi di carburante e CO₂ dal 5% al 10% su tutta la gamma di prodotto. Una gamma che continua a essere la più ampia e articolata della categoria».

«Per sviluppare il Nuovo Daily siamo partiti dall'esperienza dei clienti - ha proseguito Gioachin -. Milioni di chilometri, centinaia di migliaia di missioni e pensiamo di aver creato,

“Il Nuovo Daily è uno strumento su misura nelle mani dei professionisti. Un compagno di lavoro a cui si chiede molto, e di cui ci si può fidare sempre”

ALLESTIMENTI E “PACK” SU MISURA

«Con il Nuovo Daily abbiamo sviluppato un livello di contenuti e personalizzazione ancora più alto che proponiamo attraverso tre inedite versioni di allestimento - ha ricordato

Gioachin -. Daily che prevede vetri a comando elettrico, sedile guida e volante regolabili, Daily Plus che aggiunge cruise control, chiusura centralizzata, specchi a comando elettrico, predisposizione Tom Tom e sedile passeggeri con tavolino estraibile e vano portaoggetti. Daily Top è completato da clima automatico, sedile autista molleggiato, stereo con lettore MP3, fendinebbia e un ampio cassetto portaoggetti sotto il sedile passeggeri.

Anche gli optional sono raggruppati in “pack” per soddisfare tipologie e situazioni d'uso diverse: il pack *Special Van* è specifico per le attività di distribuzione, il pack *Kipper* è studiato per le missioni cantiere, il pack *Towing* per il traino e il pack *Winter* per i climi freddi. La spinta alla personalizzazione dei veicoli vuole raggiungere la massima soddisfazione del cliente dando il massimo valore, in termini di funzionalità, ma anche di rapporto prezzo/contenuti.

Un elemento di forte personalizzazione è dato anche dall'offerta di servizi che prevede da un lato strumenti per tutti, come l'Assistance Non Stop, i ricambi originali Origin 100% Iveco, i sistemi di diagnostica elettronica E.A.SY, il sistema VOR Log per ridurre i tempi di fermo macchina. Dall'altro soluzioni mirate come i contratti di manutenzione Elements, offerti in tre configurazioni standard (Full, Driveline e Fast), ma che possono essere “disegnati su misura” in base alla missione e alle percorrenze del cliente».

IL RUOLO DELLA RETE

«Stiamo approntando offerte di lancio che esaltino i “plus” del prodotto per raggiungere tre obiettivi - ha proseguito Gioachin -: consolidare ulteriormente la nostra leadership nei segmenti del trasporto professionale, sviluppare sempre di più il sottosegmento dei furgoni e far crescere la nostra presenza nelle piccole, medie e grandi flotte, dalla distribuzione alle aziende di mobilità, dai servizi urbani ai noleggi. Per raggiungere questi obiettivi dobbiamo proporre il Nuovo Daily in modo sempre più capillare e professionale, non accontentandoci di “gestire” la sua notorietà e la sua eccellente immagine, ma presentando le sue qualità e i suoi vantaggi a nuovi clienti, a nuove nicchie di mercato, a nuove aree di business.

Il focus sul cliente non può esserci se non c'è focus sul Concessionario, ovvero sulla nostra Rete, ed è quello che facciamo e faremo sempre di più. Tutta l'organizzazione Iveco, dai responsabili di zona fino ai Manager di mercato, così come i Concessionari, i venditori, il personale d'officina, oggi come ieri lavorano a supporto del cliente. Tutto questo è parte della storia Iveco: non un Brand che fa “anche” furgoni, ma un full-liner del veicolo commerciale e industriale. In Iveco abbiamo la stessa cultura professionale dei nostri clienti



ti e misuriamo la produttività di un veicolo esattamente come loro: in termini di velocità commerciali, di ore operative, di fermo macchina, di valore residuo.

Solo così si può migliorare l'unico indicatore che veramente conta per i professionisti: il costo totale di esercizio. Con il Nuovo Daily volevamo ridurre i consumi senza penalizzare le prestazioni e la produttività del veicolo: ci siamo riusciti così bene da stabilire un nuovo record di potenza e di coppia».

«A ogni lancio, Daily ringiovanisce di trent'anni - ha concluso Gioachin -. Oggi gli abbiamo dato un nuovo volto, ma altrettanto la stessa solida struttura. Gli abbiamo dato nuove tecnologie e ancora più affidabilità. Gli abbiamo dato più prestazioni, ma con meno consumi. Era già un prodotto eccellente e lo abbiamo ancora migliorato. In questo modo abbiamo fatto del Nuovo Daily uno strumento su misura nelle mani dei professionisti. Un veicolo così forte e professionale da adattarsi alle esigenze di ogni cliente. Un compagno di lavoro a cui si chiede molto, e di cui ci si può fidare sempre».

Enzo Gioachin,
Iveco Senior Vice President
Sales & Marketing -
Heavy Range





Mauro Veglia,
Iveco Senior Vice President
Light & Medium -
Marketing Director

UN CAMBIO DI PARADIGMA

A partire dalla sua nascita e a ogni generazione, il Daily ha sempre inventato un nuovo paradigma. «Nel 1978 il Daily è stato il primo a offrire la cabina semiavanzata, presentando sul mercato un concept rivoluzionario: la forza e la motricità di un piccolo camion, insieme all'aspetto, alle dimensioni e alle prestazioni di un veicolo commerciale leggero - entra subito nel merito Mauro Veglia, Iveco Senior Vice President Light & Medium - Marketing Director -. Un concept che ha anticipato l'evoluzione del mercato e dei clienti: prima del Daily, il trasporto leggero era un fenomeno prevalentemente locale, basato su mezzi lenti e poco flessibili; con il suo arrivo sono stati rivoluzionati tutti i parametri di riferimento: raggio d'azione, velocità commerciale, agilità e comfort di guida. Un cambio di paradigma è venuto anche dall'innovazione motoristica. Il common rail diesel è stato il più importante salto tecnologico degli ultimi trent'anni: e Daily lo ha preparato, affermato e perfezionato. È stato infatti il primo della categoria ad adottare il turbo, il primo a introdurre l'iniezione diretta sui diesel leggeri, il primo a lanciare il common rail e nel 2006 a proporre la sua evoluzione: la tecnologia MultiJet a iniezione

multipla. L'innovazione continua ha portato Daily a migliorare prestazioni, consumi ed emissioni, anticipando così anche le normative ecologiche europee.

Un altro nuovo paradigma introdotto dal Daily è l'attenzione per l'ambiente. Già nel 2009 è stata lanciata la gamma EEV Heavy-duty che risponde agli standard più severi oggi esistenti in Europa. Iveco è stata precursore nel campo delle alimentazioni alternative con il Daily Natural Power a metano; tra i primi a sperimentare un veicolo elettrico e i primi in assoluto a metterlo a listino, portando il Daily Electric in alcune tra le principali flotte commerciali europee. Da oltre trent'anni, ogni lancio Daily ha sempre offerto nuovi standard di riferimento al mondo del trasporto commerciale».

UN VEICOLO GLOBALE

«In trent'anni nessun concorrente ha tenuto il ritmo di innovazione di Iveco - ha proseguito Veglia -. Il Nuovo Daily rappresenta l'ottava generazione di prodotto con sei nuovi modelli lanciati nell'arco degli ultimi 12 anni. Innovazione e versatilità sono alla base del suo successo nel mondo con 2,5 milioni di unità vendute. Prodotto in Italia, Spagna, Brasile e Cina, commercializzato in 160 Paesi - dalla Russia al Medio Oriente, dall'Africa all'Australia - e assistito in cinque continenti dai 4.500 centri della Rete Autorizzata Iveco. Un veicolo veramente globale.

Per migliorare ancora un prodotto così forte, così apprezzato, così diffuso, Iveco si è data tre parametri di riferimento: focus sul cliente, innovazione e riduzione del costo totale di esercizio. Il nuovo modello risponde a tutti questo: la riduzione dei consumi e del CO2 arriva fino al 10%, la potenza e la coppia sono al top della categoria, la personalizzazione è garantita da 7 mila varianti di prodotto, tre livelli di allestimento e quattro pack opzionali; la sicurezza si basa su tecnologie di ulti-

ma generazione come l'ESP 9, le luci diurne e i fendinebbia "comering".

Nella cabina, infine, sono stati ancora migliorati il comfort e i sistemi infotelematici. Il risultato di questo lavoro di innovazione e miglioramento è un veicolo completo e versatile che offre soluzioni "su misura" per i professionisti delle missioni commerciali».

**“Prima del Daily
il trasporto leggero
era basato su mezzi
lenti e poco flessibili;
poi sono stati
rivoluzionati
tutti i parametri
di riferimento: raggio
d'azione, velocità
commerciale, agilità
e comfort di guida”**

SUPER-PARTNER PER I PROFESSIONISTI

«Ai professionisti del trasporto, il Nuovo Daily offre un rapporto prestazioni/consumi straordinario, le migliori performance della categoria - ha ricordato Veglia -. Caratteristiche che si aggiungono ai primati di sempre: massa totale a terra, portata, volume di carico e versatilità. Nessun altro veicolo offre tutti questi vantaggi e tutti insieme. Per questo vogliamo sottolineare la partnership tra prodotto e cliente. Il Nuovo Daily è un super-partner per i professionisti e si presenta con la stessa frase con cui Superman inizia le sue avventure: "Questo è un lavoro per...". Se c'è bisogno di un super-eroe, ci vuole Superman. Se è un lavoro da professionisti, ci vuole Daily che mette a disposizione i suoi super-poteri per affrontare tutte le missioni di ogni giorno.

Lo fa prendendo in prestito dal super-eroe per eccellenza anche la famosa "S". Un super-Brand globale per un veicolo globale: infatti il marchio di Superman è uno dei simboli più conosciuti in tutti i Paesi e tra tutte le fasce d'età. È per questo che è l'icona di lancio del Nuovo Daily. Un abbinamento forte, facile da interpretare e da ricordare, che concentra l'attenzione sul prodotto e sulle sue caratteristiche: super-potente, super-ecologico, super-confortevole, super-sicuro e super-versatile ma, soprattutto, super-vicino ai suoi clienti. Per questo sono loro i protagonisti della campagna di lancio che ci mostra il veicolo al lavoro, impegnato in missioni diverse, ma sempre con una soluzione "su misura". Per ogni mestiere, è

identificata la caratteristica tecnica che lo rende il partner più adatto. Per il corriere espresso i 205 cv di potenza del nuovo 3 litri; per l'edilizia e le costruzioni la portata record di 47 quintali; per gli artigiani e gli addetti alla manutenzione il volume di carico di 17,2 metri cubi.

Intorno al concept "Questo è un lavoro per..." ruotano anche le altre attività di lancio: gli eventi di presentazione prodotto con i clienti e la Rete Iveco, la campagna media su stampa, radio e Internet e naturalmente le iniziative di merchandising. In particolare a Internet è affidato un ruolo importante nella promozione attraverso il sito istituzionale Iveco, ma anche alle pagine specifiche su Facebook, YouTube e Flickr. Attraverso questi strumenti stiamo mettendo a disposizione della "Web Community Iveco" video, fotografie, informazioni e applicazioni dedicate al Nuovo Daily. Un programma di comunicazione molto ricco e articolato che ha un obiettivo molto concreto e preciso: essere in prima posizione nella "shopping list" dei professionisti».

«Con questo lancio allarghiamo il concetto: il Nuovo Daily è un compagno di lavoro super-forte e super-professionale

che sa rispondere alle esigenze di ogni cliente - conclude Veglia -. Cambiare nuovamente paradigma è una sfida affascinante, che offre a tutti una fantastica opportunità: quella di trasformare un veicolo adatto a ogni missione, in un prodotto che aggiunge valore a ogni professione. Dal 1978 Daily è il veicolo commerciale per tutti. Ora anche lo strumento su misura per ognuno».



GUARDA
LA STORIA
DEL DAILY



SCOPRI
I VANTAGGI
DEL NUOVO
DAILY

FORTE E PROFESSIONALE

Il Nuovo Daily si propone sul mercato con un look rinnovato, grande comfort, motori ancora più potenti, ecologici ed efficienti, trazioni alternative, cambi e sistemi di sicurezza all'avanguardia

Da un leader di mercato ci si aspetta sempre il massimo e innovazioni che dettino le future tendenze. Il Daily ha sempre mantenuto fede a questo impegno e, fin dalla sua prima versione presentata nel 1978, ha stabilito primati anticipando il mercato e diventando il punto di riferimento nel settore dei veicoli commerciali leggeri. Telaio a longheroni, trazione posteriore, motori turbodiesel a iniezione diretta con intercooler, common rail, motori a gas naturale, furgoni con vano di carico fino a

17 mc e 210 cm di altezza, versioni 4x4, cambi a 6 marce e 7 tonnellate di massa totale a terra: questi sono i punti di forza di un protagonista indiscusso nel mondo dei veicoli commerciali leggeri, venduto in oltre due milioni di esemplari. Il segreto del successo del Daily è nella sua capacità di evolversi rimanendo se stesso, confermando da un lato i valori che caratterizzano il suo DNA (affidabilità, robustezza, efficienza, versatilità d'uso) e dall'altro continuando a rispettare l'ambiente, con ottimi risultati anche in termini di prestazioni.

NUOVI MOTORI EURO 5 ed EEV

Due le novità assolute nell'offerta delle motorizzazioni. Il quattro cilindri turbodiesel Euro 5 FPT Industrial da 3 litri Twin Turbo che sviluppa una potenza di 205 CV (150 kW) e una coppia massima di 470 Nm è il motore Diesel più potente del suo segmento. È dotato di un turbocompressore a due stadi con doppio intercooler, un sistema di sovralimentazione che comprende uno scambiatore di calore intermedio tra la prima e la seconda fase di compressione con conseguente aumento dell'efficienza e delle prestazioni. Questo motore utilizza un sistema di iniezione common rail e iniettori piezoelettrici, capaci di effettuare iniezioni multiple di combustibile, che permettono di ottimizzare il processo di combustione riducendo emissioni inquinanti e consumo di combustibile. Il ricircolo dei gas scarico (EGR) è ottenuto mediante l'utilizzo di una valvola elettrica DC-motor. È stata anche ottimizzata la ripartizione dell'EGR in modo da omogeneizzare la distribuzione dei gas di ricircolo tra i cilindri. I gas di scarico sono trattati mediante un catalizzatore ossidante e un filtro antiparticolato (DPF).

L'altra novità è il motore Diesel FPT Industrial da 2,3 litri con il nuovo sistema common rail Multijet II a iniezioni multiple molto ravvicinate tra di loro, con un massimo di 8 iniezioni per ciclo, Euro 5 da 146 CV (107 kW) con una coppia di 350 Nm, che permette di mantenere posizioni di eccellenza nella categoria veicoli leggeri per quello che riguarda la rumorosità, le emissioni di gas di scarico e il consumo di combustibile.

La motorizzazione da 3 litri è disponibile anche in altri due livelli di potenza: 170 CV (125 kW) con coppia massima di 400 Nm, che utilizza una nuova versione ad alta efficienza della VGT, e 146 CV (107 kW) con 350 Nm di coppia, con un turbocompressore a geometria fissa con valvola waste-gate. Il motore da 2,3 litri è proposto anche nelle versioni da 106 cv (78 kW) con 270 Nm di coppia e da 126 cv (93 kW) con coppia incrementata fino a 320 Nm. Entrambi i modelli utilizzano un turbocompressore a geometria fissa con valvola waste-gate.

Nel rispetto degli standard EEV (Enhanced Environmentally-Friendly Vehicles) sono omologate le tre motorizzazioni FPT Industrial da 3 litri Heavy Duty: 170 cv con coppia massima di 400 Nm con turbocompressore a due stadi, una nuova versione da 146 CV con 370 Nm di coppia ottenuta grazie all'adozione di una nuova turbina a geometria variabile e il Natural Power da 136 CV, la tecnologia per il metano con un basso livello di emissioni e valori molto prossimi ai limiti della normativa europea Euro VI che entrerà in vigore nel 2014.



Due le novità riguardanti i cambi: un modello completamente nuovo a 6 rapporti per le versioni da 2,3 litri e un cambio specifico per il nuovo motore da 3 litri con 205 CV di potenza e 470 Nm di coppia, entrambi caratterizzati dal doppio overdrive per il massimo contenimento dei consumi. Per le missioni urbane è disponibile in alternativa su tutta la gamma, ad eccezione del motore 205 CV, il cambio meccanico automatizzato a 6 rapporti.

NUOVI DISPOSITIVI PER L'AMBIENTE

La tutela dell'ambiente è una delle priorità strategiche di Iveco. Per risparmiare combustibile nelle missioni urbane, tipiche per questa classe di veicoli, il Nuovo Daily introduce il sistema Start&Stop, che spegne il motore quando il veicolo si arresta con il cambio in folle e lo riavvia automaticamente non appena s'innesta la marcia. A supporto del conducente è stato introdotto anche il sistema GSI (Gear Shift Indicator) che suggerisce la selezione corretta della marcia da inserire al fine di ottenere uno stile di guida con il minor consumo di carburante e con le minori emissioni di CO₂.

Il carattere ecologico del Nuovo Daily non si ferma però solo alle riduzioni di consumi e di emissioni di CO₂, ma riguarda anche la produzione del veicolo come è testimoniato dal progetto World Class Manufacturing, un modello integrato di organizzazione della fabbrica che pone particolare attenzione alla gestione degli aspetti ambientali con l'eliminazione degli sprechi produttivi.

Altro aspetto importante legato all'impatto ambientale dei mezzi Iveco è la posizione di leadership dell'azienda per quel che riguarda la riciclabilità del prodotto. Iveco, infatti, ricopre da tempo un ruolo guida per tutta la catena industriale coinvolta nelle attività di riciclaggio e recupero dei materiali che compongono il veicolo.

LE TRAZIONI ALTERNATIVE

Sempre in tema ambientale, Iveco dedica da sempre un'attenzione particolare alle motorizzazioni innovative che assicurano un considerevole risparmio nei consumi e nelle emissioni di CO₂. Questo impegno è testimoniato nel Nuovo Daily anche dall'offerta di versioni alimentate a gas naturale e a trazione elettrica o ibrida; una proposta, quest'ultima, anche se non ancora a listino, ormai ampiamente collaudata attraverso numerosi field test condotti da importanti clienti internazionali in condizioni di esercizio reali.

Oggi, i sistemi elettronici ad alta potenza, uniti alla rete CAN e alle batterie Sodio Cloruro di Nichel, consentono al Nuovo Daily Elettrico di garantire alti livelli di affidabilità e di adattarsi perfettamente alle più comuni missioni in ambito urbano, come la distribuzione porta a porta e il trasporto di persone. Il veicolo a propulsione elettrica a zero emissioni allo scarico è progettato, costruito, commercializzato e assistito integralmente da Iveco che vanta in questo settore un'esperienza quasi trentennale. Un sistema di accumulo ad alta energia specifica di tipo plug-in alimenta, attraverso un inverter, un motore elettrico di tipo asincrono trifase, che ha il compito di muovere direttamente il veicolo e di recuperare energia durante la fase di frenata. Il Nuovo Daily Elettrico è disponibile nelle versioni 35S (furgone, combi o cabinato) con una motorizzazione da 30 kW nominali (60 kW di picco) e 50C (furgone e cabinato), equipaggiato con una motorizzazione da 40 kW nominali (80 kW di picco). La velocità massima è limitata elettronicamente a 70 km/h, mentre l'autonomia varia da 90 a 130 km, in base al numero di batterie e alla missione.

Iveco è inoltre leader europeo nella realizzazione e nella commercializzazione di veicoli a gas naturale. Il Nuovo Daily Natural Power è il veicolo più leggero all'interno di questa completa gamma ed è equipaggiato con il motore CNG da 136 CV di FPT Industrial con catalizzatore a tre vie, che utiliz-

za il sistema di combustione stechiometrica (con rapporto aria-combustibile chimicamente corretto), che presenta elevate caratteristiche di affidabilità e durata; inoltre assicura emissioni di gas di scarico ben al di sotto dei limiti richiesti dalle normative europee in vigore e garantisce le medesime prestazioni di potenza e coppia del Daily a gasolio pari versione. Il Nuovo Daily, come tutti gli altri veicoli Iveco alimentati a gas naturale, può inoltre già utilizzare il bio-metano, una delle fonti di energia rinnovabile con le migliori credenziali in termini di riduzione dei gas a effetto serra.

SICUREZZA E COMFORT DI GUIDA

Il trasporto sostenibile è per Iveco un impegno prioritario non solo riferito alla vocazione ecologica dei suoi veicoli. Di vitale importanza è anche la sicurezza stradale per offrire ai professionisti del trasporto sistemi all'avanguardia uniti a un'ottima maneggevolezza in ogni situazione di carico, nonché a una migliore qualità di vita a bordo. Il Daily è stato uno dei primi veicoli commerciali ad adottare freni a disco e sospensioni anteriori indipendenti.

Nel Nuovo Daily sono stati introdotti nuovi gruppi ottici con le luci diurne (DRL) e sono stati incorporati, nel paraurti, i fendinebbia con funzione Fog Cornering. Con questa tecnologia, i fari illuminano la strada seguendo il raggio di sterzata garantendo maggiore visibilità e quindi più sicurezza agli autisti (funzione disponibile solo in abbinamento all'ESP).

Il leggero Iveco adotta infatti a richiesta l'ESP 9, il sistema più avanzato per la stabilità del veicolo. L'ESP 9 mantiene l'efficacia del sistema precedente, che prevedeva i sistemi ABS (antibloccaggio), EBD (ripartitore elettronico di frenata), ASR (controllo di trazione), MSR (gestione del motore per controllarne la velocità), ESP (controllo di stabilità), HBA (assistenza alla frenata di emergenza), Hill Holder (assistenza alla partenza in salita) e LAC (riconoscimento della distribuzione longitudinale del carico trasportato), aggiungendo nuove funzioni: "Trailer Sway Mitigation" (TSM) che riconosce la presenza di un rimorchio e adatta la strategia di controllo dell'ESP, "Hydraulic Rear Wheel Boost" (HRB) che potenzia la forza frenante sull'asse posteriore in caso di frenata di emergenza, Hydraulic "Brake Fade Control" (HFC) che riconosce e compensa l'eventuale fading in frenata e "Roll Movement Intervention & Roll Over Mitigation" (RMI&ROM) che controlla il rollio del veicolo in caso di manovra di emergenza.

L'attenzione al comfort di guida riguarda tutta la cabina: le linee che corrono all'interno dell'abitacolo sono armoniose e ben bilanciate con quelle degli esterni e, insieme all'ampia superficie vetrata, creano un ambiente

accogliente, luminoso e in grado di garantire un'ottima abitabilità, con un comfort decisamente superiore in termini di ergonomia e spazio a disposizione del conducente e dei passeggeri. La rumorosità interna è stata migliorata grazie al lavoro meticoloso dei progettisti, in particolare relativamente al vano motore, che hanno ottimizzato l'acustica all'interno dell'abitacolo sino a raggiungere una diminuzione del rumore di 5 dbA nelle situazioni di funzionamento più comune, tra 1600 e 2000 giri/min.

A rendere maggiormente confortevole il lavoro e i viaggi contribuiscono importanti modifiche a volante e sedili. Le novità sono rappresentate dal sistema di regolazione assiale del volante e della posizione del sedile del guidatore, con una corsa più lunga e una maggiore inclinazione dello schienale nelle versioni furgone, per garantire anche ai conducenti più alti di trovare la posizione ottimale per una guida sicura e confortevole. Inoltre, è stata rinnovata anche la plancia, con inedite finiture e una nuova grafica per una migliore leggibilità del cluster. Modificata è anche la posizione della leva del cambio - con un ingombro ridotto di 26 mm che garantisce un migliore attraversamento della cabina - così come il doppio vano portabottiglie nella portiera (da 0,5 l e 1,5 l). Il miglioramento del comfort della vita a bordo ha tenuto conto anche delle esigenze del cliente relative all'utilizzo della cabina di guida come postazione di lavoro mobile.

Il piacere di stare a bordo del Nuovo Daily si evidenzia maggiormente su strada, dove il veicolo offre un controllo e una maneggevolezza di ottimo livello. Il comfort di marcia e il comportamento dinamico sono da sempre caratteristiche distintive di questo modello. Il telaio di derivazione camionistica, che è garanzia di massima robustezza in ogni circostanza di guida e di carico, le sospensioni anteriori a ruote indipendenti e gli assali posteriori a ponte rigido garantiscono al veicolo prestazioni di eccellenza in termini di capacità di assorbimento delle asperità stradali, di linearità e precisione nella risposta dello sterzo, oltre che di tenuta di strada e stabilità in fase di manovra.

La qualità della vita a bordo del Nuovo Daily è anche migliorata dall'offerta di soluzioni infotelematiche che aiutano i clienti a incrementare la produttività del lavoro.

Il sistema Blue&Me e Blue&Me Fleet, oltre al navigatore Tom Tom Go Live 1000, sono la testimonianza che il veico-



L'offerta si arricchisce del turbodiesel 3,0 litri da 205 CV, il motore più potente di tutta la categoria. Nuova anche la plancia, rivista nel look e nei materiali con un design più automobilistico



lo non si accontenta di affiancare il cliente aiutandolo a portare carichi pesanti, ma cerca sempre di alleggerire in modo efficace il lavoro di chi lo sceglie come partner.

Nato dalla collaborazione tra Fiat e Microsoft, il sistema Blue&Me con oltre 1.500.000 di unità installate è la più diffusa piattaforma telematica di bordo al mondo, che permette di telefonare, ricevere SMS, gestire la rubrica del cellulare attraverso la connessione Bluetooth e ascoltare musica MP3 attraverso il Mediaplayer e una connessione USB.

Blue&Me Fleet è invece il pacchetto telematico per la gestione delle flotte, realizzato da Iveco in collaborazione con Qualcomm Enterprise Services, un leader mondiale dei sistemi e servizi integrati di tipo wireless. Grazie a Blue&Me Fleet è possibile conoscere in tempo reale informazioni sul consumo di carburante, la distanza percorsa, la velocità e i dati identificativi del veicolo. È inoltre possibile effettuare il download remoto dei dati del tachigrafo digitale, oviando alla necessità di avere il veicolo fisicamente disponibile per questa procedura richiesta dalla legge.

È infine disponibile il nuovo navigatore Tom Tom Go Live 1000 di ultima generazione, un sistema dotato di schermo fluid touch da 4,7" che fornisce costantemente al guidatore informazioni sul traffico e gli suggerisce i migliori percorsi. Grazie alle tecnologie HD Traffic e IQ Routes, infatti, è in grado di calcolare il tracciato in base ai dati relativi alla velocità effettiva raccolti da milioni di utenti.



PROTAGONISTA OVUNQUE



Per le prime impressioni di guida abbiamo privilegiato due modelli con le nuove motorizzazioni 3,0 e 2,3 litri provate in due contesti differenti: la città e le strade collinari

di Marco Bianchi



Lo schieramento è imponente e non potrebbe essere altrimenti per cercare di riassumere le oltre 7 mila varianti (senza considerare gli allestimenti) con cui il Nuovo Daily si propone al mercato. La nostra attenzione si concentra sui due nuovi motori: l'FPT da 3 litri Twin Turbo da 205 CV (150 kW) e l'FPT da 2,3 litri con il nuovo sistema common rail Multijet II a iniezioni multiple da 146 CV (107 kW). Con il più "piccolo" optiamo per un furgone 35S15, quindi al limite della patente B, e ci inoltriamo nel traffico della città. Per il nuovo motore al top di gamma quanto per il mercato, visto che è il più potente in assoluto, scegliamo invece un cabinato 70C21, da guidare con patente C e una MTT di 7 tonnellate al limite della categoria. Entrambi i veicoli sono dotati di cambio manuale a 6 marce. Prima di iniziare il test ci soffermiamo a guardare i due modelli per apprezzare le notevoli migliorie estetiche che riguardano tutto il frontale. I fari sono più aggraziati e seguono il profilo del paraurti meno massiccio e più aerodinamico. Bello il disegno della nuova calandra dove troneggia il logo Iveco cromato che ben risalta sull'elemento satinato argento che lo supporta e dona personalità al nuovo design. Ergonomia e comfort di guida sono i tratti caratteristici dei nuovi interni. Di maggior pregio i materiali che denotano una cura "automobilistica" nella scelta e nel loro disegno. Il cambio è ancora più vicino alla plancia e ingombra davvero molto poco nel

l'attraversamento della cabina, pur essendo praticissimo nelle manovre. Se possibile gli innesti sono ancora più morbidi e precisi e subito ci si trova a proprio agio. Merito anche della regolazione del volante e del sedile che permette di configurare il posto di guida in base alle proprie preferenze grazie a un'ampia escursione di entrambi. Insomma con poche e semplici manovre ci si "cuce" il proprio Daily su misura e si è pronti a partire per la prova. Prima però ancora un plauso per il resto dei comandi, tutti facilmente individuabili e comodi da raggiungere senza staccare per troppo tempo le mani dal volante, così come molto chiara e leggibile è la strumentazione.

IN CITTÀ CON IL FURGONE 35S15

Il percorso urbano prevede una quarantina di chilometri del percorso cittadino, che si sviluppa dalla sede del Fiat Industrial Village tra Torino e Settimo Torinese, periferia Sud-Est della città fino al nuovo Stadio della Juventus, nella zona Nord del capoluogo piemontese e ritorno. Per l'uso urbano un'ottima soluzione sarebbe il cambio automatizzato a sei rapporti, offerto come optional, ma il nuovo 6 marce manuale si mostra subito talmente facile da usare, grazie a un'estrema precisione e morbidezza degli innesti, da far quasi dimenticare l'alternativa. Anche perché il tutto è supportato dalla generosa coppia del FPT da 2,3 litri che permette di lesinare sui cambi marcia tanta è la sua capacità di riprendere anche a bassi regimi. La precisione dello sterzo e il raggio in assoluto migliore della categoria permettono di districarsi nel traffico con agilità, nonostante le dimensioni del nostro furgone non siano propriamente contenute. Molto comodo il sistema Start&Stop che spegne il veicolo in folle quando siamo fermi al semaforo e lo rimette in moto nel preciso momento in cui pigiamo il pedale della frizione per innestare la prima marcia e ripartire. Da un calcolo approssimativo alla fine del nostro pur breve giro abbiamo risparmiato un bel po' di minuti di motore acceso al minimo, che si traducono in altrettanti litri di gasolio in più nel serbatoio. E non ci si deve neppure preoccupare per il motorino di avviamento e la batteria: tutto è stato dimensionato per supportare migliaia di avviamenti. Un breve tratto di tangenziale permette di verificare che anche quando sono richieste prestazioni velocistiche il nostro 35S15 è pronto a rispondere e quindi rientriamo alla base davvero conquistati: il Nuovo Daily è davvero eccezionale, best-in-class della distribuzione urbana.



IN COLLINA CON IL CABINATO 70C21

È il massimo dell'offerta Daily, ma è anche il massimo di tutto quanto offre il mercato nell'ambito dei veicoli commerciali: 7 tonnellate di MTT e 205 CV di potenza, cosa si può desiderare di più per chi ha l'esigenza di un impiego gravoso. Come il Nuovo Daily 35S15 precedente anche questo 70C21 è al massimo della portata e quindi il test si prospetta molto significativo, grazie anche all'impegnativo percorso di una cinquantina di chilometri sulla collina torinese. L'esuberanza del nuovo motore da 3,0 litri si percepisce appena ci avviamo verso il breve tratto di tangenziale dove la velocità di crociera è mantenuta con facilità e, ogni volta che chiediamo uno spunto per effettuare un sorpasso, abbiamo subito una risposta pronta nonostante le 7 tonnellate al seguito! Negli attraversamenti urbani apprezziamo la medesima maneggevolezza del modello precedente così come il cambio conferma tutte le eccellenti sensazioni del primo test. È il momento di inerparsi su una salita, impegnativa sia per la tortuosità della strada sia per la pendenza: il Nuovo Daily 70C21 la affronta con la determinazione e lo sprint di una vettura sportiva di razza e ci si dimentica delle tonnellate che trasportiamo nel cassone. Anche in discesa l'impianto frenante è sempre efficace e, quando lo maltrattiamo un po', non mostra il minimo segno di affaticamento: la frenata è sempre potente, precisa e sicura! L'ultima conferma per classificare il Nuovo Daily ai vertici assoluti della sua categoria.

Nella pagina a fianco, una suggestiva immagine sul piazzale di fronte al nuovo stadio della Juventus e una fase del test in città. Qui sopra, un passaggio sulle colline torinesi



GUARDA IL FILMATO DELL'INAUGURAZIONE



PENSA IN GRANDE, PENSA INDUSTRIALE

Nasce a Torino "Fiat Industrial Village", il primo centro polivalente nel mondo, realizzato per vendere, assistere e presentare i prodotti del Gruppo attraverso i marchi Iveco, New Holland e FPT Industrial

di Maurizio Pignata

Potrebbe sembrare uno slogan pubblicitario, "pensa in grande, pensa industriale" (in inglese "Think big, think industrial") ma è il principio a cui si sono ispirati coloro che hanno voluto e realizzato il Fiat Industrial Village. Il più grande complesso dedicato ai veicoli e ai propulsori prodotti dal Gruppo Fiat Industrial, un luogo in cui intraprendere un viaggio alla scoperta dell'eccellenza, valori condivisi, volontà e capacità industriale finalizzate all'obiettivo di esaltare sempre la centralità dell'uomo. Infatti, "pensare industriale" significa puntare al massimo della qualità, intesa come materiali, strumenti e conoscenza, in un processo di ricerca e di miglioramento costante. Lo spazio obsoleto di una zona industriale è stato trasformato in una realtà d'avanguardia, ma soprattutto in un vero laboratorio di

continua sperimentazione di idee, processi, proposte. Lo ha ribadito Sergio Marchionne durante il suo intervento inaugurale alla presenza di un folto pubblico, del Presidente Fiat John Elkann, del Sindaco di Torino Piero Fassino e del Sottosegretario del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti Bartolomeo Giachino.

«Il luogo che inauguriamo oggi è stato creato per i clienti di Iveco, Case New Holland e FPT Industrial, per offrire loro un centro di eccellenza per l'acquisto di veicoli e motori, e per i servizi di assistenza post-vendita - ha ricordato Marchionne -. Ma è stato anche pensato per la gente comune, per aprire i cancelli delle nostre fabbriche e dare a chiunque l'opportunità di avvicinarsi a questi mezzi e ai loro motori, per conoscerli e provarli con mano. Questa iniziativa sottolinea anche il rapporto che sentiamo con la città di Torino e della nostra



Nella pagina a fianco, una vista esterna del Fiat Industrial Village. Sopra, il folto pubblico durante il discorso inaugurale dell'AD Sergio Marchionne, in prima fila Sergio Fassino, Sindaco di Torino, e Bartolomeo Giachino, Sottosegretario del Ministero delle Infrastrutture e Trasporti

volontà di renderlo ancora più stretto. Credo che il Fiat Industrial Village, per come è stato concepito e per come si presenta, sia un luogo simbolico, perché racchiude tratti del passato, del presente e del futuro di questa azienda. Il presente di Fiat Industrial parla di un grande gruppo industriale internazionale che si impone sui mercati per esperienza e capacità innovativa ed è già oggi tra i leader mondiali nel settore dei Capital Goods. Ha più di 60 mila dipendenti nel mondo, 68 stabilimenti di produzione e 55 centri di ricerca e sviluppo. L'augurio è che questo centro possa servire non solo ad avvicinare il grande pubblico a Fiat Industrial e ai suoi prodotti, ma che si trasformi nel tempo in un luogo di ritrovo, un'occasione in più da offrire ai nostri cittadini. Non è che un inizio, ma proprio per questo crediamo che abbia un significato speciale».

UN CENTRO DI ECCELLENZA PER I CLIENTI

Il nuovo Fiat Industrial Village è dedicato ai professionisti del trasporto stradale e delle costruzioni che potranno usufruire della competenza e professionalità delle persone della Concessionaria Iveco Orecchia per i servizi di vendita e post-vendita. Inoltre è presente un'area dedicata alla presentazione e vendita di macchine agricole. Ma il Fiat Industrial Village consente anche di compiere un "viaggio" istruttivo ed emozionante attraverso le numerose e diverse attività ospitate al suo interno: dall'avveniristico e spazioso showroom alla sala relax e all'area giochi, dallo store di abbigliamento e accessori personalizzati con i marchi delle società di Fiat Industrial, alla sala polivalente e all'esposizione di veicoli storici, per uno sguardo al passato dei marchi e dei prodotti.



Nella pagina a fianco, l'esposizione dedicata al lancio del Nuovo Daily e, sotto, lo spazio FPT Industrial.

Qui a fianco, un'altra immagine dell'area tecnologica e alcuni modelli Irisbus; in basso, una vista del museo storico



Ricavato all'interno dello storico comprensorio di Fiat Spa Stura, divenuta nel 1975 sede centrale dell'Iveco, a fianco dello stabilimento FPT Industrial di Torino Stura e a breve distanza da uno degli impianti di New Holland Kobelco Cm Spa, Fiat Industrial Village si sviluppa su un'area di oltre 74 mila mq, dei quali 23 mila coperti, con un grande spazio dedicato all'esposizione dei veicoli e dei motopropulsori, circa 8 mila mq. L'ingresso è in strada Settimo, lungo il percorso da Torino a Settimo Torinese, alla periferia Nord-Est della città, nei pressi dell'Autoporto Pescarito e della tangenziale. All'interno, una hall dal design funzionale dà accesso allo showroom con l'esposizione dei prodotti divisi in sezioni dedicate alle diverse aziende e, nella zona centrale, a uno spazio tecnologia e innovazione. Inoltre sono presenti punti di assistenza per i servizi post-vendita e finanziari, che forniscono risposte immediate alle richieste dei clienti, inclusa la possibilità di stipulare contratti di manutenzione e riparazione e soluzioni di finanziamento personalizzate. Il nuovo complesso è dotato anche di un'ampia officina, gestita sempre dalla Concessionaria Iveco Orecchia Spa, che effettua tutti gli interventi di manutenzione e riparazione avvalendosi di tecnici altamente qualificati. È inoltre possibile provare direttamente tutti i modelli delle diverse gamme usufruendo della pista Iveco adiacente lunga 1,2 km con rampe inclinate da 30° a 60° e del campo prove di New Holland che prevede area attrezzate.



SHOPPING E CONFERENZE

Presso il Fiat Industrial Village sono anche disponibili una sala multifunzionale, con 450 posti a sedere e dotata di supporti audio-video all'avanguardia, e lo store, in cui è possibile acquistare prodotti "firmati" dei brand: dagli oggetti di merchandising agli accessori tecnologici, per rispondere al desiderio sempre più frequente del cliente di personalizzare il proprio mezzo o di acquistare oggetti con il marchio del proprio veicolo. In quest'area è anche presente uno spazio dedicato ai ricambi originali.

Il tutto per creare un ambiente piacevole, al di là dell'interesse professionale, un luogo originale in cui è gradevole trattarsi. A renderlo ancora più attraente sarà un caffè/ristorante, di prossimo avvio, con l'obiettivo di offrire alla clientela un servizio di alta qualità, con cucina internazionale e arredi di pregio.

LA GALLERIA STORICA

Fiat Industrial è nata nove mesi fa, ma ha radici profonde con più di un secolo di vita. I marchi di Iveco, CNH e FPT Industrial hanno ereditato un

grande patrimonio storico e tecnologico ed è proprio per questo che è stata creata la Galleria Storica, un'esposizione di veicoli industriali che rappresentano l'evoluzione dei prodotti dell'azienda a partire dai primi anni del Novecento.

L'area espositiva dei veicoli storici, che si estende per circa 2 mila mq, segue il percorso evolutivo del prodotto a seconda dell'anno di produzione. Dal Fiat 15 Ter del 1913, veicolo delle spedizioni militari italiane in Africa, al mezzo agricolo Pavesi LT 40 e ad altri trattori che hanno fatto la storia della meccanizzazione agricola italiana. Inoltre, sono presenti la 507 del 1926 e uno dei primi veicoli industriali l'M1 A della società francese Unic datato 1914. Continuando per la galleria si trova il 615 della Fiat, affiancato dai modelli Tigre e dal

popolarissimo Leoncino della OM, per poi ammirare un'autopompa Sirius 85 D7 del 1963 della Magirus, società produttrice di veicoli antincendio poi confluita in Iveco. L'ultima sezione è dedicata agli ultimi anni del Novecento con l'Iveco 330.30, divenuto il simbolo di Overland, e il 682 di Fiat, il camion più amato dagli italiani.





AL TRAGUARDO L'ECOSTRALIS TOUR

Si è concluso l'ECOSTRALIS TOUR, la carovana per far provare il nuovo veicolo di gamma pesante stradale agli autotrasportatori di tutta Italia. Le interviste dopo i test di Magione e Balocco e le impressioni di guida durante un trasferimento

di **Giovanni Gaslini e Marco Bianchi**

Un grande successo. Sono stati oltre 3 mila gli autotrasportatori che hanno risposto in maniera entusiastica partecipando alle sessioni teoriche sui vantaggi di ECOSTRALIS e mettendosi in fila per il loro turno di prova del veicolo. Oltre 800 i test effettuati per una media di circa 130 prove per ogni tappa.

Numeri che alla vigilia erano ipotizzati, ma solo all'arrivo sulla pista prove di Balocco, in provincia di Vercelli, a distanza di un mese sono stati confermati. ECOSTRALIS TOUR ha percorso

l'Italia da Nord a Sud in sei tappe. Era partito dall'Interporto ZAI di Verona, in occasione dell'inaugurazione della nuova sede della Concessionaria Iveco Officine Brennero, a metà giugno. La carovana si è poi trasferita via mare all'autodromo di Pergusa, a Enna in Sicilia e da qui è iniziata la risalita verso Nord con una prima tappa all'impianto di Nardò, vicino a Lecce in Puglia. Quindi ha fatto tappa a Roma presso la Concessionaria Iveco Romana Diesel, all'autodromo di Magione, a Perugia in Umbria, per poi arrivare a Balocco per la tappa di chiusura.

Sei ECOSTRALIS dotati di semirimorchio decorato con un moti-



GUARDA
IL VIDEO
DEL TOUR
ECOSTRALIS

vo grafico tricolore in omaggio ai 150 anni dell'Unità d'Italia hanno quindi attraversato il nostro Paese unendo in tale veste anche un po' di orgoglio e patriottismo. Durante il viaggio il convoglio ha potuto disporre del supporto logistico di due Stralis hospitality e di due Daily e alla collaborazione di un pool di partner che hanno contribuito alla realizzazione del tour: il gruppo CIR (Compagnia Italiana Rimorchi), Michelin, Bosch, ZF, Gen-Art e Lavazza. Nel corso degli incontri previsti durante le tappe oltre alle prove dei veicoli si tenevano sessioni teoriche di presentazione dei vantaggi di ECOSTRALIS in cui venivano illustrate importanti nozioni tecniche dell'Iveco Driver Training, il corso di formazione e approfondimento sulle modalità di guida virtuosa, una delle offerte qualificanti del progetto ECOSTRALIS.

Proprio i riscontri dei test, tutti positivi e in alcuni casi anche entusiastici, consentono di archiviare questa esperienza con un risultato decisamente positivo e consegnare al mercato un veicolo che si propone come un campione di economia ed ecologia, attento alla redditività dei suoi proprietari. Prove pratiche dei veicoli, corsi teorici di guida economica e scambio di esperienze professionali: ecco le testimonianze raccolte nelle tappe di Magione e Balocco.

AUTODROMO DI MAGIONE

Anche sulla pista dell'Autodromo dell'Umbria di Magione (Perugia), l'ECOSTRALIS ha fatto centro. Suscitando, in una calda domenica di luglio, grande interesse fra i trasportatori per le soluzioni tecniche adottate dai veicoli, per le prove pratiche in pista e per le sessioni teoriche di guida economica. Che hanno permesso di approfondire anche gli aspetti meno noti e scontati, legati al risparmio di carburante: dalla limitazione della velocità del camion a 85 km/h all'uso corretto del cambio automatizzato Eurotronic, dal controllo della pressione di gonfiaggio dei pneumatici alla verifica dell'efficienza dei filtri dell'aria, dell'olio e del gasolio. Notevole lo sforzo organizzativo per richiamare all'evento e sensibilizzare le aziende di trasporto che gravitano nell'area del perugino.



Camillo Bacchi

«Abbiamo spedito inviti - ha affermato **Camillo Bacchi** della concessionaria Iveco Luigi Bacchi di Perugia - a tutte le aziende attive nella movimentazione delle merci su gomma: dai padroncini, alle medie e alle grandi flotte, affisso locandine e coinvolto la stampa locale. Questa campagna 'porta a porta' ci ha permesso di



incontrare sull'Autodromo dell'Umbria un ampio ventaglio di operatori: rappresentanti di flotte con oltre 150 veicoli legate all'industria del cemento di Gubbio, realtà di 10-15 mezzi che gravitano attorno a Spoleto e a Bastardo oltre, ovviamente, a un elevato numero di aziende monoveicolari».

Decisamente positive le reazioni dei trasportatori all'esperienza di Magione.



Giampaolo Grigioni

Giampaolo Grigioni, titolare di un'azienda con sei camion - tutti Iveco - è rimasto impressionato dall'ampia gamma delle soluzioni tecniche per risparmiare gasolio: «L'iniziativa ECOSTRALIS - spiega - è senza dubbio molto interessante per la realtà della mia flotta, adibita al trasporto di mobili e collettame su tratte naziona-

li, con percorrenze medie di 100 mila km l'anno. Ovvio che, con questi numeri, il discorso della riduzione dei consumi sia particolarmente attraente. Inoltre, abbiamo già avuto modo di apprezzare le qualità del cambio automatizzato Eurotronic, in dotazione a due dei mezzi del parco».

Silvio Emiliani, responsabile di una società di trasporto con dieci Stralis, ha posto l'accento sulle virtù dell'Eurotronic, ritenuto un fattore fondamentale per abbassare i costi di gestione dei veicoli: «Risparmiare sul gasolio è per noi fondamentale, tenendo conto che le percorrenze su tratte nazionali si aggirano sui 120-130 mila km l'anno. Un'elevata percentuale dei nostri mezzi - cinque trattori e cinque motrici - utilizza già con ottimi risultati l'automatizzato Eurotronic. Che verrà sicuramente scelto anche per il prossimo acquisto».



Silvio Emiliani

LEZIONI PRATICHE D'ECONOMIA

Come abbattere i consumi senza penalizzare le prestazioni: alla guida di un ECOSTRALIS con motore da 460 CV nella tappa del Tour da Roma a Perugia

di Giovanni Gaslini

Quando si parla di ridurre i consumi di gasolio dei camion, sono tutti d'accordo. Poi, all'atto pratico, sono in molti a temere che le soluzioni a disposizione delle aziende di trasporto siano limitate o che, comunque, vadano a scapito delle prestazioni. L'ECOSTRALIS sfata questi due luoghi comuni dimostrando di saper coniugare, con intelligenza, risparmio di carburante e performance. Lo ha fatto nella tappa da Roma a Perugia del tour di presentazione Italiano del veicolo e del pacchetto di servizi a esso associati. L'itinerario, prevalentemente autostradale, riproduce una delle mission per le quali è stato concepito l'ECOSTRALIS: Grande raccordo anulare della capitale, dallo svincolo con la Prenestina alla diramazione con l'A1, autostrada del Sole in direzione nord fino a Orte, poi la E45 alla volta di Perugia.

TUTTO QUELLO CHE SERVE PER RISPARMIARE

Il veicolo del test è un AS 440S46T/P con cabina Active Space, motore Cursor 10 da 460 CV e 2.100 Nm di coppia in versione ultraecologica EEV, cioè ancora più 'pulita' dell'attuale Euro 5. Il cambio è l'automatizzato Eurotronic a 12 rapporti, con l'ultima marcia in presa diretta. Si abbina bene al rapporto al ponte

di 2,64 (standard), pensato proprio in funzione dei percorsi autostradali. La gommatura è basata sui Michelin X Energy Savergreen 315/70 R 22.5 a bassa resistenza di rotolamento. Che riducono i consumi di gasolio da 0,9 a 1,6 litri/100 km (se montati sull'intero autoarticolato), rispetto alle coperture tradizionali. E, inoltre, i 315/70 sono multiruolo: permettono, infatti, sia l'agganciamento dei semirimorchi standard che dei grande volume, con la sola eccezione dei megatrailer che richiedono un piano ralla a 980 mm da terra. Oltre alle dotazioni di serie, il veicolo del test monta i due pacchetti di optional studiati per l'ECOSTRALIS: Comfort (che include, fra l'altro, il clima automatico e il riscaldatore cabina) e Sicurezza. Quest'ultimo prevede il cruise control adattativo (ACC), cioè con radar frontale, l'avvisatore di abbandono non intenzionale della corsia di marcia (LDW), il sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici (TPMS) e il misuratore dei carichi assiali.

UN'OCCHIATA ALLO SPOILER

Semplici e ridotti al minimo, i check e i preparativi prima della partenza: basta un'occhiata allo spoiler sopracabina - la resistenza aerodinamica in più si 'paga' con i consumi - e l'attivazione, mediante la chiave in dotazione, del comando Ecoswitch. Che, attraverso il programma iEco, limita la velocità dell'ECOSTRALIS a 85 km/h, introduce una seconda logica di cambio marcia dell'Eurotronic e riduce del 10-15%, in funzione del carico trasportato, la coppia erogata dal motore. Sorge il dubbio: tutto questo significa poca capacità di spunto e addio ai sorpassi? Assolutamente no, come dimostrano i primi chilometri percorsi sul Grande raccordo in direzione dell'A1. Il programma iEco agisce in modo intelligente: inibisce le manovre dispendiose per i consumi, come il kick-down, ma non tocca la coppia in

partenza o quando sono inseriti i rapporti 'corti'. E, in condizioni di traffico normale, la limitazione a 85 km/h (anziché a 90 km/h) influenza marginalmente la velocità media, i tempi di percorrenza e le possibilità di sorpasso. Ha, però, un effetto rilevante sul dispendio di gasolio poiché, con una differenza di soli 5 km/h, la resistenza all'avanzamento diminuisce del 12%. In autostrada, il cruise control di tipo adattativo (ACC) rende la guida piacevole e rilassante.

UN RADAR PER AMICO

Per attivare l'ACC - a velocità superiori a 15 km/h e con il sistema di regolazione della velocità di crociera inserito - basta premere un pulsante posto sulla plancia. Il radar, collocato sul frontale in corrispondenza del paraurti, calcola allora la distanza fra l'ECOSTRALIS e il veicolo che lo precede, scongiurando gli eventuali rischi di collisione. L'ACC interviene, secondo la gravità delle situazioni, inviando un allarme acustico al conducente o agendo direttamente sui sistemi di rallentamento ausiliari (freno motore e retarder) e sull'impianto frenante di servizio. Nella condizione di traffico più comune, quando un'auto dopo un sorpasso e un cambio di corsia si posiziona davanti all'ECOSTRALIS, l'ACC mostra una modalità di intervento modulare e ben calibrata.

Volendo, si possono anche modificare i parametri di intervento del cruise control adattativo, agendo sui comandi posti sul volante. In ogni caso, sullo schermo multifunzione del cruscotto sono sempre indicate la velocità di settaggio dell'ACC e la distanza fra l'ECOSTRALIS e il veicolo che lo precede.

Sul lato destro della colonna dello sterzo si trova il devio-guida che serve per impostare la velocità di crociera, per azionare il cambio Eurotronic in modalità sequenziale e per attivare il freno motore a decompressione. Quest'ultimo, grazie anche all'energica azione del turbo a geometria variabile del Cursor 10, evita il ricorso all'impianto frenante di servizio nella maggior parte delle situazioni di guida autostradali. Nel caso di percorsi particolarmente impegnativi, caratterizzati da gradienti accentuati (5-6%), può essere utile l'intervento del retarder integrato al cambio (Intarder). In quest'ultimo caso, l'azione di rallentamento è generata da un mix modulabile di contributi del freno motore e dell'Intarder.



Andrea del Trecco lavora come corriere espresso con tempistiche ridotte all'osso. Deve, quindi, mantenere medie elevate senza, però, "sforare" con i costi del gasolio. «Sono venuto all'evento di Magione - spiega - soprattutto per provare l'ECOSTRALIS da 460 CV, avendo già avuto positive esperienze con altre moto-



Andrea del Trecco

rizzazione della gamma Stralis. L'automatizzato Eurotronic mi è sembrato decisamente valido, anche in un'ottica di abbattimento dei consumi. Che è un fattore critico per mia azienda, costituita da 15 camion con percorrenze di 180.000 km l'anno. In quest'ottica, penso che la taratura della velocità massima a 85 km/ora non faccia la differenza sui tempi di percorrenza di una tratta nazionale. Ma sulla fattura del gasolio, sì».

PISTA DI BALOCCO

Francesco Del Boca non ha bisogno di presentazioni: è il Presidente nazionale di Confartigianato Trasporti oltre a ricoprire altre importanti cariche nell'ambito dell'associazionismo dell'autotrasporto anche a livello internazionale, il suo è quindi un parre più "istituzionale" anche se non ha rinunciato a provare un ECOSTRALIS.

«Ne ho ricavato un'eccellente impressione - conferma -, non solo un veicolo ma un progetto che pone le basi per un'importante evoluzione a favore degli autotrasportatori e i loro problemi. Certamente fondamentale l'attenzione ai consumi, così come l'opportunità offerta dai corsi di formazione dell'Iveco Driver Training di accrescere le competenze degli autisti. Ma a me è piaciuto soprattutto il "Pack Sicurezza", tutte dotazioni fondamentali per garantire una guida più protetta e sicura, non solo per il veicolo stesso, ma anche per tutti coloro che si trovano a transitare sulle strade. L'auspicio sarebbe di vedere queste dotazioni non nella lista degli optional ma di serie».

Il nome Riboni è conosciuto da tutti come una delle più importanti realtà dell'autotrasporto italiano: una flotta di 130 veicoli impegnati sulle rotte internazionali in tutta Europa. «Da tempo ho individuato nelle potenze da 480 a 500 CV i nostri veicoli ideali - spiega Pietro Riboni, fondatore della società che oggi dirige con il figlio Alberto -, ero quindi curioso di provare il nuovo ECOSTRALIS 460. Scorrendo le sue caratteristiche tecniche potrei affermare che è certamente la soluzione ideale per un corriere che potrebbe



Francesco Del Boca

Il nome Riboni è conosciuto da tutti come una delle più importanti realtà dell'autotrasporto italiano: una flotta di 130 veicoli impegnati sulle rotte internazionali in tutta Europa. «Da tempo ho individuato nelle potenze da 480 a 500 CV i nostri veicoli ideali - spiega Pietro Riboni, fondatore della società che oggi dirige con il figlio Alberto -, ero quindi curioso di provare il nuovo ECOSTRALIS 460. Scorrendo le sue caratteristiche tecniche potrei affermare che è certamente la soluzione ideale per un corriere che potrebbe



Pietro Riboni



valentemente concentrati tra il Piemonte e la Lombardia. «I miei trasporti sono quasi sempre al limite della portata - spiega -, è per questo che ho scelto il massimo della potenza che Iveco mi metteva a disposizione. Qui ho provato l'ECOSTRALIS 500 e l'ho trovato brillante e, come sensazione, adatto anche alle mie missioni. Sui miei Stralis ho voluto il cambio automatizzato Eurotronic e ne ho subito apprezzato i vantaggi, non solo nella praticità d'uso, ma anche nei consumi. Sono certo che gli ulteriori affinamenti che caratterizzano quello dell'ECOSTRALIS possano migliorare le prestazioni con i vantaggi, soprattutto in termini di consumi, che ho riscontrato io stesso. Sono così entusiasta del cambio automatizzato che recentemente ho ordinato un Eurocargo e l'ho voluto con lo ZF Eurotronic».

Alessandro Ravera è di Albenga, in provincia di Savona, dove gestisce con i fratelli l'omonima azienda specializzata nel trasporto di rottami di ferro. «La nostra flotta si compone di 22 veicoli di gamma pesante dotati di gru retrocabina e cinture, specifici per carichi sempre al limite della portata - spiega -. Già da questo è comprensibile la nostra esigenza di disporre di una riserva di potenza e infatti tutti i nostri veicoli superano i 500 CV. Questo però non esclude che la proposta ECOSTRALIS contenga anche per il nostro lavoro una serie



Alessandro Ravera

di opportunità interessanti. Il cambio automatizzato ZF Eurotronic, con le limitazioni che si possono impostare, ci garantisce un maggiore controllo sugli autisti meno capaci; così come le dotazioni legate alla sicurezza sono un'ulteriore garanzia, è vero che incidono inevitabilmente sul prezzo finale del veicolo, ma possono essere controbilanciate dai risparmi nei consumi. Ho trovato anche il posto di guida particolarmente comodo e con tutte le manovre sotto controllo».

Per la **Pierotta Trasporti** parla **Giuseppe**, il titolare, che è venuto a provare i nuovi ECOSTRALIS con gli altri membri della famiglia e alcuni autisti. «Abbiamo voluto conoscere questo nuovo ECOSTRALIS per toccare con mano le opportunità che offre - spiega -. In effetti le potenzialità sono tante e alcune le metterò subito in pratica anche sulla mia flotta che si compone di 10 Stralis 560. La prima sarà di limitare il cruise control a 85 km/h e sono curioso di riscontrare le ricadute sui consumi. Molto interessanti anche le dotazioni di sicurezza, utili soprattutto quando l'autista è un po' stanco. Certamente i corsi e il cambio Eurotronic sono un ottimo ausilio per far crescere la professionalità dei nostri dipendenti e creare quel circuito virtuoso che ritengo sia il vero messaggio vincente di ECOSTRALIS: tutti noi autotrasportatori dovremmo farlo nostro».



Giuseppe Pierotta

destinarlo alle rotte autostradali con pochi passi alpini o appenninici. Nel nostro caso invece le Alpi le dobbiamo valicare molto spesso e poi dobbiamo attraversare Paesi come l'Austria o la Svizzera, quindi ci servono veicoli versatili che siano sempre strutturati per ogni mission, dei mezzi specialistici come quelli che stiamo ritirando in questi giorni: dei nuovi Stralis 500 Euro 5. In futuro prenderemo certamente in considerazione anche l'ECOSTRALIS e anche alcune indicazioni che il suo uso ha evidenziato. Per esempio già da ora i nostri veicoli saranno

limitati a 85 km/h e abbiamo adottato su tutti il software Iveco di gestione della flotta».

Armando Fallati è il titolare dell'omonima società di trasporto con sede a Rogolo, in provincia di Sondrio. «La mia specializzazione è il trasporto di alluminio lavorato soprattutto per l'industria del packaging - spiega -, carichi generalmente gravosi che distribuisco un po' in tutta l'Italia del Nord. Lo Stralis è da



Armando Fallati

anni un mio fedele compagno di lavoro e il nuovo ECOSTRALIS l'ho provato con molta curiosità. Ovviamente ho scelto quello di potenza maggiore perché per la mia mission, tanto peso e numerose salite, una scorta di potenza è indispensabile. La prima sensazione è stata ottima e il motore mi è sembrato molto generoso. Trovo che il progetto nel suo complesso sia davvero ideale per una flotta perché la possibilità di limitare l'utilizzo del cambio e della velocità è certamente un importante ausilio per chi deve controllare e coordinare il lavoro di più autisti».

Livio e Gabriele Begheldo, padre e figlio, sono titolari di due differenti società di autotrasporto: la BS Logistica con sede a Buttigliera d'Asti e la Gabri Trasporti di Villastellone, in provincia di Torino. «Nel complesso le due società hanno una flotta di otto veicoli di gamma pesante con le quali trasportiamo un po' di tutto: dal latte all'acciaio su tratte prevalentemente internazionali con una netta prevalenza della Francia e della Spagna - spiegano -. Del nuovo ECOSTRALIS abbiamo apprezzato soprattutto l'attenzione alla sicurezza e i supporti miglioramento dello stile di guida dell'autista, tutte dotazioni che ci lasciano più tranquilli quando affidiamo i nostri veicoli ad autisti più inesperti. È vero che molti sono optional ma crediamo che sulla sicurezza non si debba guardare troppo ai risparmi. In generale possiamo affermare che dalla prova ne abbiamo riportate delle ottime sensazioni, si percepisce l'impegno di Iveco di rispondere alle esigenze di noi autotrasportatori».



Livio e Gabriele Begheldo

Filippo Cuciuffo gestisce una fiorente attività di commercio di metalli a Roasio, in provincia di Vercelli e cura direttamente le consegne e i trasporti dei suoi materiali con una coppia di Stralis 560 con viaggi pre-



Filippo Cuciuffo



Nella pagina a fianco, due ECOSTRALIS sulla "pit lane" della pista di Magione. Qui sopra, a Balocco una fase del briefing tecnico che precedeva i test in pista

LA RISPOSTA GLOBALE DI MICHELIN



Una recente novità di Michelin, i pneumatici X Energy Saver green per risparmiare sui consumi e viaggiare sicuri. Presentati durante l'ECOSTRALIS TOUR, di cui il Gruppo francese è stato partner

L' affidabilità dei veicoli e il controllo dei costi sono le due principali preoccupazioni dei trasportatori europei. È dimostrato da numerosi studi, ma è anche una realtà che si percepisce ogni giorno. Iveco con ECOSTRALIS ha voluto dare una risposta concreta a queste esigenze del mondo dell'autotrasporto e ha trovato in Michelin un partner altrettanto sensibile.

UNA GAMMA COMPLETA

Con la gamma X Energy Saver green, Michelin offre la prima soluzione globale di pneumatici che permette di risparmiare 1,7 litri di carburante ogni 100 km rispetto alla media dei principali concorrenti. Con questi pneumatici si possono equipaggiare i cinque assali del medesimo autoarticolato, una soluzione globale per la sicurezza, la riduzione dei costi e lo sviluppo sostenibile.

La sfida per Michelin sta nel far progredire varie prestazioni contemporaneamente: aderenza, longevità, durata, resistenza alle aggressioni, riduzione dei consumi di carburante. Questo equilibrio costituisce la specificità dei suoi pneumatici. La realizzazione di questa sintesi è frutto di un'altissima tecnologia, ottenuta con un investimento in Ricerca e Sviluppo senza precedenti nell'industria del pneumatico.

La gamma di pneumatici Michelin X Energy Saver green dispone della carcassa "Energy Flex", un'innovazione architettonica che fa parte delle Michelin Durable Technologies. Questa carcassa antisurriscaldamento d'ultima generazione permette all'insieme del pneumatico (fianchi e tallone compresi) di contribuire alla riduzione dei consumi del veicolo. Sulla sommità del pneumatico si concentra infatti il 70% di dispersione dell'energia, mentre i fianchi e la zona bassa (tallone) sono ognuno responsabile del 15% del riscaldamento durante la marcia.

La nuova carcassa "Energy Flex" integra tre apporti tecnologici specifici: il pneumatico è dotato di una miscela di gomma Energy fin nelle zone più sensibili, la miscela di gomma è costituita da microcomponenti e i cavi metallici risultano più flessibili.

CINQUE ASSALI, UNA SOLA GAMMA

Per l'assale direzionale è consigliato Michelin X Energy Saver green XZ o XF. Il pneumatico "Front" offre una capacità di carico di 8 tonnellate sull'assale direzionale sia con la soluzione 315/80 R 22.5 che con la 315/70 R 22.5. È l'architettura "InfinitiCoil" a permettere di avere queste prestazioni nella serie 70 perché contribuisce ad aumentare la capacità di carico e migliorare la resistenza integrando un lungo filo continuo in acciaio che avvolge longitudinalmente l'intero blocco. Questa nuova tecnologia conferisce una maggiore rigidità e quindi un miglioramento del potenziale di durata della carcassa. Inoltre, stabilizzando la sommità del pneumatico, si ha un'area di contatto al suolo uniforme che elimina definitivamente le deformazioni, migliora l'aderenza e quindi la sicurezza.

Per l'assale motore, viene proposto il pneumatico XD che è dotato di lamelle "a doppia onda" che gli conferiscono una maggiore longevità e una motricità migliorata fino al 10%. Le lamelle tridimensionali assicurano rigidità ai tasselli di gomma e limitano l'usura e la resistenza al rotolamento del pneumatico. Lavorando contemporaneamente in senso orizzontale e verticale, conferiscono un elevato livello di aderenza e, al contempo, una longevità superiore rispetto a quella di una scultura tradizionale.

Per l'assale trainato, Michelin propone il pneumatico Michelin X Energy Saver green XT, anch'esso dotato della carcassa "Energy Flex" con anche i fianchi rinforzati per resistere alle aggressioni causate dai bordi dei marciapiedi e alle torsioni.

LE "4 VITE" DI UN PNEUMATICO MICHELIN

Un pneumatico autocarro Michelin è progettato sin dall'origine per vivere quattro volte. La riscalpatura e la ricostruzione Remix permettono di ottimizzare il rendimento chilometrico dei pneumatici, salvaguardando la sicurezza. Le soluzioni sviluppate da Michelin aumentano di due volte e mezzo la sua vita, risparmiando dal 70% al 75% delle materie prime.

La riscalpatura è una fase chiave. Per questo, sin dalla progettazione di un pneumatico nuovo, gli ingegneri di Michelin prevedono la presenza di un



Nella pagina a fianco, un ECOSTRALIS durante il tour. Tutti i veicoli erano equipaggiati con pneumatici Michelin X Energy Saver green. Qui a sinistra, lo stand Michelin nel paddock di Balocco e, sotto, un'immagine che evidenzia la struttura del pneumatico Michelin

sottostrato di gomma sufficiente per permettere una riscalpatura di qualità, senza modificare né la solidità, né la resistenza del pneumatico, garanzie di sicurezza. Questa operazione avviene quando rimane uno spessore residuo della scultura di 2-3 mm ed è effettuata da un tecnico specializzato che ridisegna la scultura originale del pneumatico con uno speciale utensile termico. La ricostruzione permette di ricreare gli spigoli vivi e un'altezza della scultura di circa 5-7 mm.

Un pneumatico nuovo, ricostruito e usato può essere riscalpato. Dopo essere stato ricostruito ed essere stato usato, quando rimane uno spessore residuo della scultura di 2-3 mm, si può effettuare una nuova riscalpatura, per dargli una quarta vita. Tutti i pneumatici Michelin hanno all'interno dei canali del battistrada dei rilievi che evidenziano il livello di usura e degli indicatori che permettono di effettuare la riscalpatura alla profondità ottimale.

Michelin è l'unico costruttore a rinnovare i suoi pneumatici autocarro usati, ricorrendo a mescole, processi e sculture identici a quelli del pneumatico nuovo.





IL TRIPLICE RUOLO DI BOSCH

La partecipazione di Bosch al Tour ECOSTRALIS è stata un'ottima occasione per illustrare ai clienti l'importanza dei suoi componenti destinati ai veicoli commerciali e industriali

Un evento importante e articolato come la carovana ECOSTRALIS costituisce un'opportunità insostituibile anche per i numerosi partner tecnologici che collaborano strettamente con ogni costruttore automotive nella realizzazione di un veicolo. In particolare questa partnership è ancora più stretta e fondamentale in un veicolo industriale, dove i componenti oltre ad essere affidabili, devono anche garantire un plus nelle prestazioni in termini di efficienza. La partecipazione di Bosch all'ECOSTRALIS TOUR ha avuto una triplice valenza: illustrare le caratteristiche dei motori ecologici di Ecostralis, frutto della progettazione congiunta Iveco-Bosch, evidenziare l'importanza dell'utilizzo di ricambi originali e, infine, presentare il brand Beissbarth e le novità di prodotto più recenti a tutti i numerosi autotrasportatori e concessionari intervenuti all'evento.

I TRE PLUS DI BOSCH

Illustrare le caratteristiche dei motori di Ecostralis, abbiamo detto, è stato il primo obiettivo. ECOSTRALIS è dotato di motori Cursor 10 (da 420 e 460 CV) e Cursor 13 litri (da 500 CV), nati da una progettazione estremamente raffinata; si tratta di motorizzazioni realizzate ad hoc per avere un minore impatto sull'ambiente e per ridurre i consumi di carburante, con un risparmio del 7,32% certificato dal TÜV SÜD tedesco.

Per quanto riguarda il trattamento dei gas di scarico, aspetto fondamentale per ridurre l'impatto dei veicoli sull'ambiente, Bosch ha sviluppato il Denoxtronic 2.1 per la riduzione degli ossidi di azoto. Il sistema è utilizzato in combinazione con la marmitta catalitica SCR; grazie all'uso congiunto dei due dispositivi, le emissioni di ossido di azoto si riducono considerevolmente, fino al 95%.

Sottolineare l'importanza dell'utilizzo dei ricambi originali per la corretta manutenzione dei veicoli è stato il secondo

obiettivo. La presenza di numerosi autotrasportatori e dei loro autisti ha permesso di spiegare meglio questi concetti attraverso presentazioni e spiegazioni precise direttamente "sul campo"; solo i ricambi originali, infatti, garantiscono la qualità che ci si aspetta da un prodotto montato su un mezzo pesante.

Infine, ma non certo ultimo per importanza, è stata presentata tutta l'offerta Beissbarth, un momento importante per l'azienda del Gruppo Bosch poiché unico partner del mondo dell'attrezzatura per officina. I rivenditori Beissbarth hanno così avuto modo di entrare in contatto con la capillare rete Iveco presentando l'offerta completa omologata per il costruttore leader in Italia con specifiche promozioni dedicate all'evento. L'offerta spazia dalle attrezzature per il controllo della dinamica del veicolo, come banchi prova freno e banchi prova assetto, a quelle per il service pneumatico, come smontagomme ed equilibratrici. Non mancano poi tester batterie e attrezzatura dedicata alla ricarica degli impianti di climatizzazione e all'analisi dei gas di scarico. Un'ampia scelta di sicuro interesse per un'officina alla ricerca di attrezzature che assicurino qualità, precisione e affidabilità.

L'ECOSTRALIS TOUR è stato quindi l'occasione per ribadire l'eccellenza del Gruppo Bosch anche nel mondo degli "heavy duties" e di rinforzare ulteriormente una partnership, quella con Iveco, che dura con successo da 55 anni.



Qui sopra, lo stand Bosch sulla pista di Balocco che ha permesso di illustrare ai partecipanti le innovazioni di cui è dotato ECOSTRALIS. Sotto, i particolari del sistema Denoxtronic 2.1 e dell'iniettore pompa





GUARDA
IL VIDEO
DEL TRAKKER
BETONIERA



IL RE IN CANTIERE

Un abbinamento che ha fatto la storia dei veicoli da cantiere italiani. Trakker e betoniera Cifa, una partnership ottimale tra due "mostri sacri" del lavoro in cantiere

di Andrea Dellacasa

C'è quasi del timore reverenziale a provare questo binomio. L'Iveco Trakker AD 410T45 allestito con betoniera Cifa RY 1300 siamo abituati a vederlo in azione in tanti cantieri: una delle soluzioni più richieste da un mercato che sta ritrovando nuova vitalità.

Il Trakker è il leader indiscusso del settore cava-cantiere in Italia e occupa una posizione di rilievo anche sui principali mercati internazionali. Le sue doti di robustezza e affidabilità sono state celebrate in più occasioni. Si tratta di un cabinato 8x4 con cabina Active Day e motore Cursor 13 a 6 cilindri in linea e 4 valvole per cilindro a iniezione diretta con turbina a geometria variabile e intercooler conforme alle direttive Euro 5. La cilindrata è di 12.880 cc per una potenza di 450 CV (332 kW) a 1900 giri/min e una coppia di 2.200 Nm da 1.000 a 1.435 giri/min. Uno dei motori che, in termini di potenza e coppia, ma anche di attenzione ai consumi, meglio completano l'offerta Trakker. Del resto i consumi sono guardati con sempre maggiore attenzione anche per i veicoli off-road. Il cambio è il tradizionale ZF manuale a

16 rapporti. Da notare che l'allestimento è stato arricchito dal Pack Comfort e da alcuni optional importanti, tra cui le balestre posteriori semiellittiche, freno di stazionamento sull'assale anteriore, presa di forza Multipower e barre stabilizzatrici posteriori da 60 mm.

La betoniera Cifa è il modello RY 1300 il cui azionamento è garantito direttamente dalla presa di forza del veicolo con un assorbimento di potenza di 85 kW; da ricordare che sulle medesime misure esiste anche una versione con motore ausiliario (denominata SRY) dotata di un motore FPT a 4 o 6 cilindri e 93 o 129 kW di potenza. Si caratterizza per la linea morbida e compatta, ha un telaio di 6.320 mm di lunghezza, un'altezza massima di 2.800 mm e una larghezza di 2.360 mm; il peso a vuoto è di 4.880 kg.

Mettersi alla guida di un Trakker è un po' come ritrovare un vecchio amico, ogni volta che ci si siede al volante si fa sempre apprezzare per la posizione di guida perfettamente ergonomica, con tutte le manovre principali a portata di mano, senza dover praticamente staccare le mani dal volante o distogliere l'attenzione dalla strada. Il comfort è all'altezza delle migliori cabine strada-

li e ne abbiamo subito la conferma imboccando la tangenziale di Torino per raggiungere la cava che si trova a Moncalieri, praticamente dall'altra parte della città. È il momento di mettere alla prova il Trakker sul terreno a lui più congeniale: la cava. L'off-road Iveco affronta con la massima sicurezza ogni situazione, tanto che viaggiamo sistematicamente sfruttando la seconda H e non sentiamo mai la necessità di ricorrere alle mezze marce. Lo stesso vale anche per il cambio, preciso e morbido negli innesti, veloce nelle manovre e anche il passaggio dalla prima alla seconda H non costituisce un problema.

Non resterebbe che raggiungere il primo cantiere e mettersi al lavoro, ma questo non è il nostro compito, mentre il Trakker non aspetta altro...



MK32L

**CONCRETELY
OFF-ROAD**

CIFA

CIFA S.p.A.

Via Stati Uniti d'America, 26
20030 SENAGO (MI) ITALY
Tel. +39 02 990131
Fax +39 02 990157
cifa@cifa.com

www.cifa.com



GUARDA IL VIDEO DEGLI IRISBUS IBRIDI

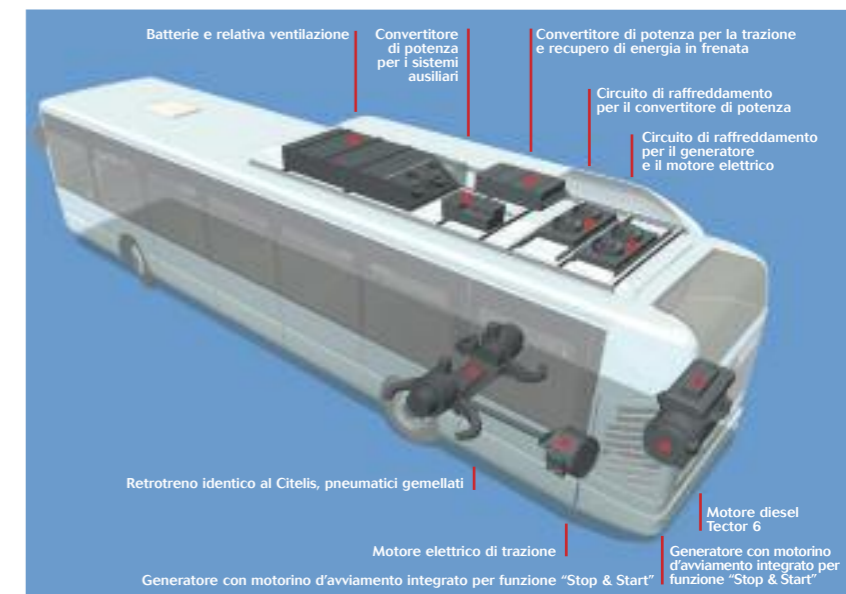
primi mesi di utilizzo a Milano, si sono riscontrati risultati estremamente positivi, con una riduzione dei consumi fino al 39% in funzione delle condizioni di utilizzo, e un abbattimento delle emissioni di anidride carbonica (CO₂) e ossidi di azoto (NO_x) fino al 40-50%. Grazie alla funzione "Stop & Start" e alla propulsione elettrica anche il comfort a bordo e il livello di rumorosità sono notevolmente migliorati rispetto alla trazione tradizionale; invece gli interni e gli allestimenti sono identici a quelli della versione diesel, senza sacrificare spazio ai passeggeri. I posti totali del Citelis Ibrido nella versione scelta dai comuni lombardi sono 97, più una postazione disabili su sedia a rotelle.

UNA TECNOLOGIA COLLAUDATA

Fedele alla sua vocazione di costruttore innovativo, sempre pronto a rispondere alle richieste di veicoli più rispettosi dell'ambiente e delle risorse naturali, Iveco Irisbus propone la sua gamma di veicoli urbani ibridi per il trasporto persone in versione di 12 o 18 metri grazie a un know-how maturato in 15 anni di esperienza nel settore: in questo arco di tempo, Iveco Irisbus ha infatti prodotto ben 120 autobus a propulsione ibrida, principalmente su telaio EuroPolis e CityClass, oltre a svariate decine di veicoli alimentati a batterie o con cella a combustibile. Sono inoltre in servizio oltre 600 filobus, su telaio Citelis (in diversi paesi dell'Europa Centrale) o nei modelli Cristalis e Civis (con guida ottica Siemens) adottati in Francia, Italia e Spagna.

Nel quadro dello sviluppo della sua nuova generazione di autobus con propulsione ibrida di serie, Iveco Irisbus ha siglato un accordo di partnership con BAE Systems per la fornitura di componenti relativi alla linea di trazione: convertitore di potenza, modulo di gestione dell'energia, batterie, generatore con starter integrato per la funzione Stop & Start, motore elettrico. L'esperienza dei due partner in materia di trazione elettrica e ibrida fa leva su una flotta di circa 3 mila autobus circolanti in Nord America ed Europa. In totale, questi veicoli trasportano oltre due milioni di passeggeri ogni giorno e hanno già all'attivo quasi 400 milioni di chilometri percorsi in servizio.

Da queste esperienze, oltre ai risparmi in termini di consumi e inquinamento, si evidenziano anche altri vantaggi collegati alla tecnologia della propulsione ibrida: dall'accelerazione iniziale dell'autobus alla sua ripartenza. In fase di accelerazione, il motore FPT Industrial Tector 6 EEV di piccola cilindrata (6 mila cc invece degli 8 mila cc del motore FPT Industrial Cursor 8) è meno sollecitato in quanto il supplemento di energia è fornito dal motore elettrico e dalle batterie agli ioni di litio. A velocità costante le batterie non intervengono perché il motore Tector da solo è sufficiente a mantenere la



velocità. In fase di decelerazione e frenata, il motore elettrico funziona come un generatore per il recupero dell'energia cinetica e la ricarica delle batterie. Quando poi il bus si arresta il motore diesel si spegne e le emissioni dei gas di scarico si interrompono, il che comporta un ulteriore risparmio di carburante e una riduzione significativa dell'inquinamento atmosferico e acustico. Nella ripartenza le batterie alimentano il generatore che riavvia il motore diesel non appena il conducente preme il pedale dell'acceleratore, facendo ripartire il veicolo. Sia i test a Milano sia quelli in Francia stanno confermando le grandi potenzialità di questa tecnologia che potrà presto costituire un'alternativa reale ai tradizionali bus diesel, con importanti ricadute in termini di risparmi sul costo del carburante e abbattimento dell'inquinamento.

Nella pagina a fianco, il Citelis Ibrido dell'ATM di Milano in piazza del Duomo. Sopra, lo schema di funzionamento del Citelis e, qui sotto, il GX 427 articolato in servizio presso la municipalità francese di Poitiers

Dall'inizio dell'anno è in servizio a Milano il nuovo Citelis Ibrido, una scelta adottata anche dal limitrofo Comune di Monza che apre nuovi scenari per il futuro

SFRECCIA A MILANO IL CITELIS IBRIDO

Il primato se lo contendono Italia e Francia. Difficile indicare chi per primo tra l'ATM di Milano, acronimo di Azienda Tramviaria Milanese, e la cittadina francese di Poitiers con la sua "Régie des Transports Poitevins", società che gestisce il sistema di trasporto pubblico locale con il nome commerciale Vitalis, abbia introdotto su un normale servizio di linea un autobus ibrido Iveco Irisbus. Resta il fatto, molto importante, che entrambi sono in piena attività e con risultati davvero eccellenti, al punto che in Italia anche il vicino Comune di Monza ha prontamente copiato il capoluogo lombardo adottandone uno.

QUALI VEICOLI

La tipologia dei veicoli è differente, infatti in Francia è in servizio un GX 427 articolato prodotto da Heuliez Bus, mentre in Italia si è scelto il Citelis Ibrido. Quest'ultimo è un bus urbano di 12 metri dotato di un motore diesel "downsized" Tector 6 EEV da 300 CV collegato a un generatore da 140 kW che alimenta il motore elettrico di 175 kW, quest'ultimo a sua volta recupera l'energia cinetica in frenata ricaricando le batterie agli ioni di litio che si trovano a bordo. Il sistema ibrido permette un risparmio sui consumi e soprattutto una drastica riduzione nelle emissioni. Dai test condotti in Francia e confermati dai



IL RUOLO CENTRALE DEL TRASPORTO

Abbiamo incontrato la senatrice Anna Cinzia Bonfrisco, con la quale analizziamo le opportunità che le nuove infrastrutture creeranno per la sua regione, il Veneto, e per tutta l'economia nazionale

di Olga Lattuada



Anna Cinzia Bonfrisco è senatrice del Popolo della Libertà da due legislature. È componente del Comitato Direttivo del suo partito ed attualmente in Senato è Membro delle Commissioni Bilancio, Finanze e Tesoro e per la Vigilanza sulla Cassa Depositi e Prestiti.

C&S. *Quale componente della Commissione Bilancio oltre che esponente di spicco dell'attuale maggioranza, come giudica la situazione economica del Nord-Est, con particolare riferimento ai movimenti delle merci?*

Bonfrisco. Il Veneto e gli altri territori dell'Italia nord orientale giocano un ruolo decisivo per l'andamento dell'intera economia nazionale. Lo dimostrano i dati relativi ai principali aggregati macroeconomici, dal Pil al valore aggiunto, dall'investimento all'occupazione, tutti in ascesa fino al 2008, anno d'inizio della crisi che ancora oggi fa sentire la sua pressione. Faccio un esempio. Alla fine di quell'anno il Veneto concorreva al Pil nazionale per il 9,4%, il dato più alto tra le regioni produttive dopo quello della

Lombardia, e il Nord-Est per il 22,7% con un'occupazione complessivamente superiore ai 5.100.000 addetti. Un anno dopo, la crisi - che intanto dal settore finanziario si è spostata all'economia reale - fa sentire i suoi effetti: il prodotto complessivo del nord est diminuisce di oltre 5 punti (ma meno che in altri territori), una caduta in parte attutita dall'apporto, invece, positivo del settore agricolo. A fine 2010, il Nord-Est fa segnare una ripresa del 2,1% (la più alta tra i territori) che contribuisce alla crescita dell'1,3% del Pil nazionale, mentre l'occupazione rimane sostanzialmente stabile, poco sopra ai 5 milioni di addetti. I dati del settore trasporto e di quello su strada in particolare, poi, testimoniano quasi in senso fisico che Veneto e nord est costituiscono uno snodo centrale per il sistema economico nazionale. Nel 2008, con 19 milioni di t/Km, dal Veneto passava circa il 12% del complessivo traffico merci su strada e dal Nord est oltre il 30%. Percentuali rimaste sostanzialmente invariate nel 2010, a vedere il dato del Ministero dei Trasporti che indica una ripresa dell'andamento nazionale del trasporto su strada di oltre il 5% rispetto al 2009, quando, diversamente dal Pil, ha subito una battuta d'arresto passando da oltre 165 milioni di t/km a poco più di 156 milioni di t/km.

C&S. *Nella prospettiva dell'auspicabile apertura del Corridoio 5, quali scenari futuri si prospettano per l'area veronese?*

Bonfrisco. Più che di auspicio, per la realizzazione del Corridoio 5 parlerei di necessità. Non solo per dare attuazione ad una finalità istituzionale dell'Unione europea - la libera circolazione al suo interno di persone e merci - ma anche per i benefici che un collegamento che va da Lisbona a Kiev ha sull'economia del continente. Per altro, rimanendo sugli aspetti per così dire domestici, è abbastanza chiaro che le infrastrutture di trasporto hanno un rilevante impatto positivo sulla struttura economica e la competitività delle aree servite. L'Italia, interessata alla realizzazione di uno dei tratti più importanti, è ben consapevole delle opportunità rappresentata dal Corridoio 5 per l'economia del Paese. È per questo che il collegamento da Torino a Trieste è stato inserito dal precedente Governo Berlusconi tra le opere strategiche gestite dalla "legge obiettivo", di cui si prevede la conclusione entro il prossimo decennio, secondo i programmi di questo governo. Il quale sta attuando interventi specifici volti ad accelerare la realizzazione di diverse tratte multimodali. Basti pensare al recente decreto legge n. 98 che ha stanziato oltre 6 milioni per la prosecuzione del servizio intermodale dell'Autostrada Ferroviaria Alpina attraverso il valico del Frèjus e, contemporaneamente, istituito un Fondo per le infrastrutture stradali e ferroviarie, con circa 5 miliardi, che nel prossimo quinquennio vanno a finanziare, tra gli altri interventi, una tratta dell'Alta velocità Milano-Verona. Oppure, all'accordo tra Cassa depositi e prestiti e banche che assicura circa 2 miliardi per la realizzazione della Bre-Be-Mi, un altro tassello importante nella realizzazione del Corridoio 5. Tutte iniziative che si scontrano però con le difficoltà poste da qualcuno che in maniera irresponsabile si sta opponendo alla realizzazione dell'alta velocità in Val Susa.

C&S. *A suo avviso dove vanno individuate le priorità per questa area dal punto di vista logistico e infrastrutturale?*

Bonfrisco. Nello scacchiere disegnato delle TEN, l'area veronese è strategicamente situata all'incrocio dei Corridoi 1 e 5. Ad essere prioritario, quindi, continuerà ad essere l'interporto, il primo sito intermodale in Europa, con circa 140 aziende e 13 mila operatori. Una "città delle merci", un'unica infrastruttura logistica, altamente specializzata e regolata da sistemi logistici integrati di altissimo livello, che se adeguatamente supportata e rafforzata fornirà una ulteriore spinta al ruolo di capitale della logistica svolto da Verona. Cui, nel tempo, si affiancherà Novara, dove il Corridoio 5 incrocia il Corridoio 24 (la direttrice Genova-Rotterdam).

C&S. *La direttrice del Brennero manterrà anche in futuro la sua funzione strategica per i traffici da e verso il Nord Europa?*

Bonfrisco. Berlino-Verona è una direttrice "naturale" degli scambi commerciali tra l'Italia e la Germania. Anche nel prossimo futuro, quindi, il Brennero, continuerà a essere uno snodo strategico per i traffici verso i paesi dell'Europa centrale, che costituiscono il tradizionale e più importante mercato di sbocco dell'export sia nazionale, sia del Veneto e del Nord est. E lo sarà anche per i traffici in direzione opposta e che, sempre più, si dirigeranno verso la sponda sud del Mediterraneo. Tuttavia, facilitare i trasporti su questa direttrice significa eliminare le difficoltà fisiche che fanno del Brennero un "collo di bottiglia". Iniziativa che oggi è più concreta, dato che le risorse assegnate dal già ricordato fondo istituito con il decreto legge n. 98 del 2011 sono destinate anche alla realizzazione della galleria di base del Brennero. Tale decisione si affian-



ca all'ampliamento del nodo ferroviario Verona-Fortezza, l'accesso a sud della galleria. Due iniziative volute dall'attuale maggioranza, consapevole che solo la loro complementarietà può garantire l'assorbimento dei flussi di traffico attesi per il futuro.

C&S. *In una visione più nazionale, quali pensa siano le opportunità che si possono aprire per l'area veronese alla luce degli attuali scenari economici?*

Bonfrisco. Dicevo prima che gli investimenti in infrastrutture di trasporto costituiscono aspetti rilevanti per la struttura economica delle aree da essi servite. Credo che gli investimenti già realizzati e quelli che saranno necessari per il completamento delle tratte di competenza italiana dei Corridoi 1 e 5 significhino potenziamento delle modalità di trasporto e nuovi criteri di "fare trasporto"; cambiamenti nei mezzi, nelle strutture e nei servizi a valore aggiunto. Un complessivo miglioramento nell'offerta a vantaggio del tessuto produttivo dell'area veronese, all'incrocio, come dicevo delle direttrici di traffico Nord/Sud ed Est/Ovest. Vantaggi derivanti non solo dallo sviluppo e dalla razionalizzazione delle catene di fornitura, ma anche da una riduzione dei costi, dall'innovazione e da nuovi investimenti. Che miglioreranno la competitività delle piccole e medie imprese dell'area veronese, fortemente export oriented e che operano in distretti industriali, in grado di sfruttare meglio le opportunità offerte dai nuovi mercati e di creare nuova crescita e nuova occupazione. Benefici, però, che possono traslarsi anche ad altri settori e all'intera economia nazionale. Grazie anche all'attuazione del Piano Nazionale della logistica predisposto dal senatore Giachino - che farà aumentare la domanda di trasporto - ed al fatto che tutta la pianura padana diventerà la più grande area logistica del sud Europa, per l'incrocio di ben tre corridoi (l'1, il 5 e il 24) e speriamo del corridoio Adriatico - grazie al progetto di reti Ten presentato dal Governo italiano nel semestre europeo del 2003 - che renderà maggiormente attrattivi i porti italiani.



IVECO IN SARDEGNA

La Concessionaria cagliaritana Iveco Acentro Spa con le tre filiali di Sassari, Olbia e Nuoro e 14 Officine autorizzate garantisce il presidio di tutta l'isola. Ne parliamo con Claudio Zanframundo, General Manager di Iveco Acentro Spa

“Vendiamo Qualità” è con questo slogan che il dinamico fondatore dell'Acentro Nanni Fodde è approdato al mondo automotive, a 50 anni, con già alle spalle un solido passato di imprenditore nel settore dei laterizi e prima ancora in quello oleario. Sotto la sua guida la Concessionaria ha conosciuto una grande espansione sempre legata al Gruppo Fiat, diventando ben presto leader in Sardegna nel settore dell'auto e dei veicoli industriali. Una collaborazione iniziata nel 1973 per le auto, come Autocentro, e proseguita nel 1976 con l'assunzione del mandato Iveco. Gli anni Novanta hanno visto importanti investimenti, un impegno premiato negli anni Duemila con l'estensione del mandato di concessione per tutta la Sardegna. Una crescita che non si è arrestata neppure dopo il terribile incendio che nel 2006 ha distrutto il capannone che ospitava l'officina e il magazzino ricambi.



IVECO ACENTRO OGGI

Dal 2010 la gloriosa storia dell'Acentro sta vivendo una nuova fase di sviluppo. Alla nuova ragione sociale, Iveco Acentro Spa, corrisponde una nuova gestione partecipata direttamente dalla Casa madre. Nuovo è anche il General Manager: Claudio Zanframundo, 35 anni e una laurea in ingegneria al Politecnico di Torino. Nel Gruppo Fiat dal 2000, dopo un'esperienza all'estero con New Holland e Fiat Auto, Claudio Zanframundo è entrato in Iveco nel 2004 dove ha ricoperto vari ruoli di responsabilità negli Enti Customer Service, Business Unit Light e, più recentemente, Iveco Capital quale Sales & Marketing Manager. «Oggi Iveco Acentro Spa si trova di fronte una grande sfida - spiega Zanframundo -, è infatti l'unico dealer Iveco per tutta la Sardegna, una delle regioni per estensione territoriale più grandi d'Italia ma con meno di 2 milioni di abitanti. Da questi due dati si comprende come la copertura di tutto il territorio sia molto complessa proprio per la sua vastità e per la polverizzazione sull'area degli operatori del settore. Oltre a questo si deve registrare che

gli autotrasportatori sardi, con l'eccezione di alcune importanti aziende di caratura internazionale, sono in netta prevalenza imprenditori monoveicolari o con dei parchi sotto le dieci unità e sono molto radicati anche i trasporti in conto proprio. Un quadro generale che spiega la complessità dello scenario che Iveco Acentro si trova ad affrontare e il motivo per cui stiamo strutturando una rete assistenziale e commerciale snella e articolata. La nostra azione si sta sviluppando su alcune direttrici principali: dall'ampliamento del servizio al cliente tramite una maggiore capillarità della Rete commerciale e assistenziale in tutta l'isola, con la realizzazione di nuove strutture all'avanguardia, all'offerta ai nostri clienti un servizio a 360 gradi, anche attraverso partnership con gli altri player di Fiat Industrial Group».

«Strutture assistenziali di eccellenza ed un nuovo look più moderno e di immagine, ad iniziare dalla sede centrale di Cagliari - prosegue Zanframundo -. Qui Iveco Acentro dispone di due insediamenti, entrambi nella zona industriale a poche centinaia di metri uno dall'altro, in una posizione strategica proprio all'incrocio delle due principali arterie di comunicazione dell'isola: la statale 131 "Carlo Felice" che collega il Nord con il Sud e la statale 554 che attraversa Cagliari da Est a Ovest. Si tratta della storica sede della Concessionaria che abbiamo migliorato e reso molto più moderna utilizzando insegne e totem della nuova Identity Iveco, per affiancarli a un magazzino ricambi e a un'officina interna resa oggi molto più efficiente e all'avanguardia per garantire un servizio di eccellenza. Tutto è stato rinnovato per accogliere i nostri clienti con l'attenzione e la cura che si meritano: nel primo insediamento ci sono gli uffici commerciali, una zona dedicata all'esposizione del nuovo e dell'usato, oltre agli uffici amministrativi; nel secondo blocco c'è invece la nuova officina da 1000 mq dotata di otto postazioni di lavoro attrezzate con strumentazioni di diagnostica avanzata e il magazzino ricambi che, insieme con quello della filiale di Sassari, gestisce complessivamente oltre 13 mila voci.

Per poter soddisfare al meglio una parte consistente di autotrasportatori che operano nel Nord dell'isola, soprattutto per l'alto numero di collegamenti di quei porti con il continente, il nostro lavoro di ampliamento e rafforzamento della rete continua con le filiali di Sassari e Olbia. Entrambe sono concepite in chiave moderna come centri di servizio, dunque realizzate pensando soprattutto all'attività assistenziale e riparativa, ma senza ovviamente trascurare gli aspetti commerciali. A Sassari per il momento operiamo nella struttura storica, ma entro il 2012 sarà operativo un nuovo insediamento che permetterà di rafforzare il Nord-Ovest dell'isola; già ora è stato realizzato un magazzino ricambi, molto efficiente e fornito, che in soli sei mesi ha quadruplicato il fatturato, un segnale positivo che indica quanto fosse necessaria la nostra presenza. Anche nell'insediamento di Olbia siamo

orientati nella creazione di una struttura concentrata sul service, con uno showroom per la zona vendita, e in grado di diventare un polo strategico per la copertura dell'area Nord-Est dell'isola. La Sardegna centrale è invece presidiata dalla terza filiale che sorge a Nuoro, dove siamo presenti con un ufficio commerciale. Ovviamente, oltre alle tre filiali, un elemento fondamentale per garantire la completa copertura assistenziale a tutta l'isola è costituito dai 14 centri riparativi autorizzati che assicurano anche il servizio "24 ore". Una rete articolata e in continua evoluzione che solo il prossimo anno potrà dire di aver raggiunto il compimento del suo processo evolutivo, a tutto vantaggio del cliente e della qualità del servizio a lui offerto».

BUSINESS A 360°

«L'obiettivo finale di tutto questo fervore operativo - spiega Zanframundo - è poter offrire al cliente un "pacchetto" completo di offerte per ogni soluzione di trasporto: prodotti d'avanguardia su tutte le gamme, servizi di customer service competenti e tempestivi, finanziamenti su misura con formule particolarmente convenienti. Il target finale è come sempre accompagnare per mano il cliente nella sua esperienza con il marchio, far sì che quando entra in una nostra sede trovi una risposta alle sue esigenze. Il tutto in linea con il concetto di "chiavi in mano" che vuole nella sede della Concessionaria un unico punto di riferimento, dalla componente finanziaria a quella assistenziale. E poi, oltre alla gamma di produzione corrente, riserviamo particolare attenzione alla selezione dei veicoli usati, che sono molto richiesti in Sardegna. Sempre con l'obiettivo di ampliare la nostra offerta, abbiamo acquisito la rappresentanza di altri brand di Fiat Industrial Group: Irisbus, per i bus e i veicoli trasporto persone e New Holland Construction, che ci permetterà un ulteriore interscambio di contatti con, per esempio, i clienti cava-cantiere del Trakker e di Astra». «In tutto ciò - conclude Zanframundo - devo però dire che il nostro vero elemento di forza è la qualità e professionalità della squadra di persone dell'Iveco Acentro: un team giovane, formato, determinato nello sviluppo del nostro business e deciso a mettere a disposizione dei clienti le proprie competenze, facendo tesoro dell'esperienza passata e guardando sempre al futuro».



Nella pagina a fianco, una vista della sede di Cagliari e, sotto, Claudio Zanframundo, General Manager della Concessionaria. Qui sopra la "squadra" di Iveco Acentro, da sinistra: Roberto Rosati, Antonio Ramacciotti, Gesuino Vardeu, Federica Garau, Claudio Zanframundo, Gianluca Palladini e Alessandro Zandara



I 100 NUMERI DI CAMION & SERVIZI

Verso la fine degli anni Novanta, pur vantando una rete forte e capillare in totale sintonia e partnership, Iveco sentiva la necessità sempre più impellente di un contatto diretto con il cliente finale. Il processo di comunicazione, sia verso l'esterno sia verso l'interno, si era già molto ampliato e affinato in tutte le grandi aziende e soprattutto in ambito Fiat, ma il rapporto del costruttore italiano con il mondo del trasporto doveva diventare più stretto. Era importante un confronto per recepire necessità, critiche e punti di forza, per produrre al meglio veicoli sempre più performanti e affidabili offrendo soluzioni di trasporto ad ampio raggio.

Nel 1997, anno di fondazione della rivista, venne deciso inoltre che il formato fosse quello di un tabloid in quanto più apprezzato in quel momento dagli autotrasportatori. L'iniziativa risultò vincente e piacque molto non solo agli imprenditori dell'autotrasporto, ma anche alle Associazioni di categoria con le quali **Camion & Servizi** ha impostato

e mantiene contatti dando loro voce e spazio. Ricevere a casa un giornale che parlasse di questo mondo, identificando realtà vincenti - dai singoli padroncini alle medie o grandi aziende - e affrontando temi specifici del settore, ne decretò l'apprezzamento e venne accolto con grande entusiasmo anche dalla stessa Rete Iveco. Nacque quindi uno strumento di comunicazione che permise ieri come oggi a Iveco di parlare delle sue strategie, del suo impegno nella tutela dell'ambiente e nello sviluppo di veicoli compatibili, della ricerca di nuove tecnologie, così come del variegato mondo dei servizi a misura di ogni cliente, e al tempo stesso dare visibilità a piccole e grandi aziende di trasporto. Per questo fin dall'inizio si è puntato su una diffusione capillare per abbonamento postale a una mailing che oggi raggiunge 30 mila utenti. Dal 2007 **Camion & Servizi** da tabloid ha subito un profondo lifting grafico, diventando una rivista e collocandosi a ragion veduta fra le principali testate italiane specializzate di autotrasporto.



VELOCI ED ECOLOGICI

La Eco Hospitality sbarca nel paddock MotoGP grazie al Pramac Racing Team che completa le sue scelte virtuose in tema ambientale affidando i trasporti a tre Iveco ECOSTRALIS

di Maurizio Pignata

Pramac ormai da 10 anni partecipa al motomondiale come Team satellite Ducati nella categoria MotoGP. Grazie alla passione e all'impegno di Paolo Campinoti, Team Principal e proprietario del Pramac Racing Team, il nome Pramac è ormai ben conosciuto nell'ambiente motociclistico mondiale. Importanti piloti hanno corso per i suoi colori in questi anni: Max Biaggi, Makoto Tamada, Alex Barros, Toni Elias. Nel 2008 il team ha ottenuto due podi consecutivi a Brno e Misano ed è diventato l'unico Team satellite (cioè non ufficiale, ndr) a salire sul podio per due volte durante la stessa stagione. Quest'anno la squadra dispone della Ducati Desmosedici GP11, 800 cc di cilindrata per oltre 200 Cv di potenza e una velocità di punta di 310 km/h, che è portata in pista da due campioni del calibro di Loris Capirossi e del francese Randy de Puniet.

IMPEGNO AMBIENTALE

Dallo scorso anno, per meglio promuovere l'impegno dell'azienda verso le energie rinnovabili e il rispetto dell'ambiente, il Pramac Racing Team si è proposto come "The Green Energy Team", ovvero Team ecologico focalizzato nella riduzione dell'inquinamento, dimostrando così come anche in un mondo particolare come quello delle corse motociclistiche sia comunque possibile impegnarsi per il rispetto dell'ambiente. Semplici iniziative come l'impiego di moto elettriche all'interno del paddock (caricate con pannelli solari e pale eoliche posizionate sui camion del team), l'uso di cibi e bevande prodotte in aziende certificate a zero produzione di CO₂, l'impiego di vernici ecologiche e detergenti biologici, il rifornimento dei camion con ecodiesel, la raccolta differenziata in pista e l'utilizzo di sola carta riciclata. Ovviamente anche la scelta dei tre truck per la movimentazione dei semirimorchi del team (moto, officine e hospitality) non

poteva tradire questo virtuoso indirizzo ed è caduta su tre ECOSTRALIS AS440S46, l'ultimo prodotto Iveco che ha proprio nel contenimento dei consumi e nell'abbattimento delle emissioni inquinanti i suoi punti di forza.

Da questa scelta ambientale nasce anche l'idea dell'Eco Hospitality, un veicolo speciale che possa sintetizzare e concentrare in un unico progetto il massimo della tecnologia disponibile dedicata al rispetto dell'ambiente. Il progetto Pramac Eco Hospitality vuole essere una dimostrazione che le tecnologie di oggi già permettono di abbattere praticamente a zero la produzione di CO₂ di case, uffici e aziende. La Pramac Eco Hospitality è un veicolo unico e innovativo a zero emissioni di CO₂, autosufficiente come produzione di elettricità grazie a 70 mq di pannelli solari Pramac Micromorph e a una tripala eolica Pramac disegnata da Philippe Starck. L'elettricità prodotta viene impiegata per il funzionamento di tutte le componenti elettriche presenti all'interno dell'hospitality naturalmente a basso consumo, come lampade a led, televisori, frigoriferi Elettrolux classe A+ e apparecchiature da ufficio. La corrente in eccesso è usata per caricare una batteria che garantisce l'energia elettrica nelle ore notturne. La gestione di tutte le componenti elettriche è delegata all'innovativo sistema Pramac Green Box sviluppato con Microsoft per l'ottimizzazione dei consumi domestici e le applicazioni domestiche. Inoltre il semirimorchio è stato costruito in materiali leggeri come l'alluminio, evitando così anche la verniciatura. Il peso complessivo in ordine di marcia è stimato pari alla metà di un normale trailer a tre assi, permettendo così di contenere ulteriormente i consumi della motrice Iveco ECOSTRALIS, a tutto vantaggio del contenimento delle emissioni nocive nei trasferimenti. Nell'intero progetto una speciale attenzione è stata rivolta anche all'utilizzo di soli materiali riciclabili o riciclati, sia nella costruzione del semirimorchio, sia negli arredi interni, come il pavimento di plastica o il mobilio Kubedesign in cartone riciclato.

«Ancora una volta Pramac si distingue per l'ecosostenibilità che caratterizza la nostra azienda - spiega il Pramac Racing Team Principal Paolo Campinoti -. Questa Eco Hospitality è l'unica al mondo nel suo genere. E noi che siamo il Green Energy Team della MotoGP non possiamo che essere soddisfatti di questa struttura. Abbratteremo le emissioni di CO₂ a zero e ridurremo

PARTNERSHIP CON IVECO

«Ancora una volta Pramac si distingue per l'ecosostenibilità che caratterizza la nostra azienda - spiega il Pramac Racing Team Principal Paolo Campinoti -. Questa Eco Hospitality è l'unica al mondo nel suo genere. E noi che siamo il Green Energy Team della MotoGP non possiamo che essere soddisfatti di questa struttura. Abbratteremo le emissioni di CO₂ a zero e ridurremo

l'inquinamento ambientale. Siamo davvero felici di questa iniziativa che abbiamo realizzato in collaborazione con alcuni partner tecnici. Prima fra tutti Iveco con la quale abbiamo avviato una collaborazione che ci vede impegnati sullo stesso fronte: la lotta all'inquinamento e l'impegno a ridurre il più possibile le emissioni nocive, il tutto per il bene e il rispetto del nostro pianeta». «Da tempo Iveco ha fatto del rispetto per l'ambiente una delle direttrici fondamentali della propria strategia aziendale - afferma Marco Monacelli, Brand Communication & Advertising Director di Iveco - che è testimoniata anche dalla gamma prodotta, con il Daily, la cui vocazione ecologica è un fatto conosciuto e ora con l'ECOSTRALIS che ha trasferito sulla gamma pesante la logica e i punti di forza del nostro veicolo leggero. La nostra partnership con Pramac è un'evoluzione naturale dell'impegno di Iveco in una disciplina sportiva che esprime energia positiva, emozioni, oltre che tecnologia all'avanguardia, applicata in questo caso al mondo dei motori, ma sempre con un grande rispetto per l'ambiente». Ricordiamo che, oltre al Pramac Racing Team, Iveco fornisce i propri veicoli anche ad altre importanti squadre impegnate nel Mondiale MotoGP, tra queste quella ufficiale Yamaha del Campione del Mondo Jorge Lorenzo e alcuni tra i principali team satelliti delle varie case, oltre all'organizzazione della Dorna. Non è quindi esagerato affermare che Iveco muove il Motomondiale, in modo rapido, efficiente e anche ecologico.



Nella pagina a fianco, i tre ECOSTRALIS al servizio del Team Pramac con le Ducati GP11 di Capirossi e de Puniet. Qui, due immagini dell'avveniristica ed ecologica hospitality della scuderia





AL SERVIZIO DEL CLIENTE

IVECO CAPITAL

La società captive Iveco Capital è in ogni istante al servizio del cliente per offrire soluzioni finanziarie personalizzate. Il ruolo "chiave" dei "Key Account" sul territorio

I mercato si sta progressivamente riprendendo dopo la congiuntura negativa degli ultimi anni e sono tante le grandi e medie flotte che tornano a guardare al futuro con rinnovato ottimismo. Iveco Capital ha sempre monitorato con molta attenzione l'andamento di questo trend offrendo via via nuove opportunità finanziarie interessanti al mondo dell'autotrasporto, per agevolarlo, e strutturandosi per personalizzare al massimo i suoi servizi. Proprio con questo obiettivo, già nel corso del 2010, ha deciso di creare una nuova figura professionale, il Key Account Manager, che potesse costituire un importante riferimento. Da un anno circa, tre persone con ottimi livelli di esperienza e di competenza operano in localizzazioni geografiche diverse (Nord, Centro, Sud e isole) per essere ancora più vicini alle esigenze dei clienti e offrire con tempestività soluzioni finanziarie estremamente flessibili.

SINONIMO DI PROFESSIONALITÀ

Il Key Account Manager è una nuova figura professionale che dà grande valore aggiunto in termini di flessibilità e tempestività all'intera attività di Iveco Capital e della rete di vendita. È lui che definisce, per la sua area di competenza, le azioni di contatto e relazione con i grandi clienti, sia che ci siano necessità contingenti di acquisto a breve che di piani di investimento a medio o lungo termine. Una delle caratteristiche principali della sua attività è la conoscenza specifica del territorio di competenza e il costante "prospect" dei clienti che vi operano, siano essi già conosciuti o meno da Iveco Capital. La costante e stretta relazione che lega il Key Account Manager con le Concessionarie Iveco e con l'ente Vendite dirette del Mercato Italia, è uno dei punti cardine dell'attività. Il programma delle visite rappresenta la base del lavoro, a cui seguono l'analisi dei bisogni del cliente, la defi-

nizione degli strumenti finanziari più adatti e adeguati e, infine, l'elaborazione di piani mirati. Le componenti di relazione e rapporto si compenetrano assai spesso con la fase gestionale successiva al perfezionamento dei contratti: il Key Account Manager di Iveco Capital diventa così a tutti gli effetti il punto di riferimento per il cliente in ogni momento di vita del contratto. Un'importante risorsa le cui competenze si sono costruite nel tempo in funzione dell'esperienza personale di ciascuno: il percorso lavorativo di ognuno è stato uno dei punti fondamentali su cui è stata fatta la scelta. Ma non solo, Iveco Capital nel corso degli ultimi due anni ha dedicato loro molte ore di formazione manageriale e tecnica, con approfondimenti legislativi, economico finanziari. Il tutto ovviamente perché possano offrire al cliente un servizio completo e di qualità.

CHI SONO I KEY ACCOUNT MANAGER

A questo punto conosciamo meglio i Key Account Manager di Iveco Capital. Pierdaveide Beretta, 53 anni, è nel Gruppo Fiat dal 1978 e dal 1999 in Iveco occupandosi prevalentemente di attività in ambito finanziario. In questi anni è stato Team Leader e Area Manager in Lombardia per la gestione dei contratti di leasing/retail dei clienti delle Concessionarie Iveco e oggi è Key Account Manager Area Nord. Recentemente ha concluso una trattativa con la Aimeri Ambiente, un grande operatore italiano per l'ecologia e la raccolta rifiuti, che negli ultimi anni ha acquistato più di 300 veicoli Iveco dotati di attrezzature speciali come i compattatori. Il cliente ha sempre riconosciuto a Iveco Capital celerità, competenza e la precisione nella gestione dei contratti di locazione finanziaria, determinanti per il rispetto dei termini di consegna dei veicoli, quindi per il cliente che vuole puntualità nella gestione dei contratti di appalto pubblici. Alessandro Fabiani, 49 anni, è nel Gruppo Fiat dal 1990 e dal 1999 in Iveco; attualmente è Key Account Manager per il Centro

Italia. Durante questa esperienza lavorativa diversificata ha avuto modo di approfondire la conoscenza del mercato in tutti i suoi aspetti, indispensabili per la definizione degli strumenti finanziari più adatti alle singole esigenze. Determinante è lo stretto rapporto con il Concessionario che ha portato a risultati eccellenti come, per esempio, il recente contratto con la società World Rent/Mondo Convenienza che ha visto Iveco Capital recepire e soddisfare tutte le esigenze del cliente. Fabio Caiazzo, 41 anni e una laurea in Economia e Commercio, è in Iveco dal 2008 come Area Manager per la Campania e Sicilia e oggi è il Key Account Manager per il Sud Italia. In precedenza aveva maturato un'esperienza decennale nell'ambito dei servizi finanziari che ha forgiato il suo costante impegno a rafforzare l'interazione tra la Captive e la Rete Iveco, sviluppando una sinergia volta a garantire ai clienti servizi finanziari personalizzati e risposte rapide. Come si è verificato recentemente con la fornitura di 20 trattori Iveco Stralis AS 440S50 alla D'Alterio Group Logistic. La squadra commerciale, composta da dieci persone attive sul territorio di cui i tre Key Account Manager fanno parte, svolge quindi un ruolo importante nell'organizzazione di Iveco Capital in Italia. È una struttura fondamentale per rispondere in maniera rapida ed esaustiva a tutte le richieste dei clienti.

Qui sotto i tre Key Account Manager, da sinistra: Fabio Caiazzo, Pierdaveide Beretta e Alessandro Fabiani



GAZZETTI SRL

OBIETTIVO ULTIMO MIGLIO

Sassuolo e il suo hinterland sono la patria delle ceramiche e la Gazzetti da quasi trent'anni ne cura i trasporti tra i diversi stabilimenti produttivi

Ci sono città che al solo pronunciarne il nome sono immediatamente collegate a un'attività. Sassuolo è certamente una di queste e, nonostante la vicinanza con Maranello e il mito Ferrari, ha saputo costruirsi una solida fama legata alla lavorazione della ceramica e delle piastrelle in particolare. Un business che neppure la Cina e la globalizzazione hanno scalfito e, con i dovuti accorgimenti, continua a fiorire e svilupparsi.

TESTIMONI DI UN'ERA

La Gazzetti è certamente un'azienda che ha vissuto a fianco delle aziende ceramiche, dal loro fiorire al loro sviluppo, ne ha seguito le immancabili crisi e le ristrutturazioni che hanno permesso la difesa della loro leadership mondiale. È stato infatti nel 1973 che Walter Gazzetti, padre dell'attuale titolare, ha messo a disposizione il suo camion agli operatori locali del settore per trasportare il "biscotto", per usare il termine più comune, o per dirla in maniera più cor-



Da sinistra, Giorgio Gazzetti, titolare della Gazzetti Srl, e Matteo Pinelli, Responsabile commerciale della Concessionaria Iveco Evicarri Spa

retta il "cottoforte", cioè il prodotto base per la realizzazione delle piastrelle.

«Nel 1978 iniziai a lavorare con mio padre - racconta Giorgio Gazzetti - e così i camion divennero due. Siamo andati avanti in questa formazione, con l'unica aggiunta di un terzo veicolo e di un autista qualche anno dopo, praticamente fino al 2000, giorno in cui lui è andato in pensione. Allora avevamo due ditte individuali, mi offrii di rilevare quella paterna, fondai l'attuale Società a responsabilità limitata, scesi dal camion e, anche con l'aiuto di mia moglie, mi misi dietro a una scrivania per sviluppare la mia nuova azienda. Direi che i risultati sono stati positivi: oggi la flotta è di 12 veicoli e il limite più grave che incontro nella cresci-

ta è la carenza di autisti, altrimenti i veicoli potrebbero essere anche di più.

La mission non è sostanzialmente cambiata, continuiamo a curare il trasporto delle materie prime e dei semilavorati da uno stabilimento all'altro, sempre qui nell'area emiliana, oltre a portare i prodotti finiti presso i centri di distribuzione. Quindi ci possiamo definire gli specialisti dell'Ultimo Miglio perché i nostri trasporti si svolgono in ambito prevalentemente locale, anche se sono sempre richieste puntualità e precisione sia nei ritiri sia nelle consegne, le problematiche sono identiche a quelle di ogni altro autotrasportatore».

L'IMPORTANZA DEL SERVIZIO

Giorgio Gazzetti ha recentemente ritirato sette nuovi Stralis dalla Concessionaria

Iveco Evicarri Spa di San Cesario sul Panaro, in provincia di Modena, che rinnovano buona parte della sua flotta.

«Ho scelto il modello Active Time con motore Cursor 13 da 480 CV e cambio automatizzato EuroTronic 2 - spiega Gazzetti -. La cabina Active Time è ideale per il nostro utilizzo che non prevede di dormire a bordo, è spaziosa e comoda, ma senza la volumetria della Active Space che è ideale per le lunghe tratte. Viaggiamo sempre abbastanza carichi, spesso al limite della portata, e quindi un po' di potenza è necessaria, proprio come quella garantita dal Cursor 13, mentre il cambio automatizzato è la prima volta che lo scelgo. Una decisione che ho maturato soprattutto in funzione della difficoltà di trovare autisti a cui avevo accennato anche in precedenza. I driver veramente professionali sono rari e ci dobbiamo rivolgere spesso a personale meno competente, tanto volontoso quanto inesperto. Non è un problema di sicurezza e puntualità, perché sono tutti molto scrupolosi e precisi nel loro lavoro e la qualità del nostro servizio ci viene riconosciuta da tutti. Il problema è proprio l'esperienza a trattare il mezzo meccanico e, soprattutto cambio e frizione, ne risentono irrimediabilmente. Così con questo nuovo ordine di veicoli ho deciso di scegliere il cambio automatizzato Eurotronic una soluzione che è ormai diventata di normale utilizzo. I sette Stralis portano a 12 i carri e trattori di gamma pesante della flotta, a cui si aggiunge un veicolo di gamma media e una decina di semirimorchi, sia a vasche sia a pianale, per poter rispondere con l'attrezzatura più appropriata a tutte le richieste dei clienti».

«Stralis è un camion che mi piace proprio - conclude Gazzetti -, ha una bella cabina, un motore generoso e poi c'è la garanzia del servizio Iveco. Io non faccio grandi percorrenze, ma per chi si muove in tutta Italia poter contare su una rete assistenziale così ramificata e professionale come quella Iveco è una bella garanzia. A tutto questo si deve aggiungere la cordialità e professionalità della Concessionaria Evicarri, dove mi sono sentito davvero considerato: una trattativa corretta e la disponibilità di trovare una risposta positiva a ogni mia esigenza. Le migliori basi per far crescere un rapporto anche per il futuro: le prospettive sono positive e voglio continuare a investire sulla mia attività, i clienti mi sono vicini e quindi guardo ai prossimi anni con grande ottimismo».





Una storia di mezzo secolo che negli ultimi quattro anni ha conosciuto la sua consacrazione e la massima espansione. E i progetti futuri della D'Alterio Group Divisione Logistica sono ancora più ambiziosi

D'ALTERIO GROUP-DIVISIONE LOGISTICA SRL

CRESCITA NELLA LOGISTICA ALIMENTARE

La sede storica è sempre a Villaricca, alla periferia di Napoli, ma tante cose sono cambiate da quando, 50 anni fa, Antonio D'Alterio avviò la sua attività di commercio all'ingrosso di grano e cereali. La rivoluzione è più recente, avviata una ventina di anni addietro con il contributo della seconda generazione, i figli Raffaelita e Carmine e la costante presenza della moglie Maria Luisa. Una solida compagine familiare che ha saputo far emigrare l'origi-

naria attività in una più articolata offerta logistica con una specializzazione nell'ambito food con la nascita della D'Alterio Group-Divisione Logistica Srl.

UNA POSSENTE ACCELERAZIONE

Ma è soprattutto negli ultimi quattro anni che la società ha conosciuto un forte sviluppo grazie anche alla energica azione del Direttore generale Alberto D'Agostino. Sono stati acquisiti nuovi clienti mantenendo alto il grado di soddisfazione di quelli consolida-

ti; la competenza ed esperienza logistica nel settore food hanno dato al business dell'azienda un'importante accelerazione. «I dati degli ultimi anni si commentano da soli - spiega Alberto D'Agostino -. Lo scorso anno abbiamo ottenuto un +40% di fatturato sul 2009, che si era chiuso a sua volta con un +30% sul 2008, un trend positivo che il 2011 sta confermando. Dati che ci invogliano senz'altro a proseguire sulla strada intrapresa: investire nelle strutture e nei mezzi, nonché nelle risorse umane. Operiamo soprattutto nel settore agro-alimentare, serviamo anche molti marchi leader del segmento alimentare secco, ma abbiamo strategicamente deciso di diversificare per crescere, focalizzando la nostra attenzione verso il freddo che avrà un ruolo sempre più importante, grazie alla partnership con un noto marchio leader della Grande distribuzione organizzata. Oggi l'attività si sviluppa in tutta Italia con una serie di filiali che si sono affiancate alla sede principale di Villaricca. Al momento sono attive tre strutture nel casertano, una a Castiglione Fiorentino, in provincia di Arezzo, e una a Romentino, in provincia di Novara e a soli 25

TUTTO SU GOMMA

km da Milano. Inoltre abbiamo due punti di smistamento a Palermo e Catania in Sicilia. Grande attenzione è stata dedicata anche alla automazione della gestione dei magazzini: dal 2004, grazie alla radiofrequenza, abbiamo razionalizzato i flussi in entrata e uscita delle merci in conto deposito, adempiendo agli obblighi di legge che ci vedono corresponsabili nel controllo della filiera, soprattutto per il comparto agroalimentare. Inoltre, nelle nostre celle magazzino abbiamo introdotto tecnologie che permettono una più ampia manovrabilità all'operatore e quindi maggiore produttività, abbattendo drasticamente i margini d'errore. Stiamo rispettando la "tabella di marcia" che ci eravamo proposti e ne siamo molto soddisfatti».

«Un ruolo fondamentale nell'organizzazione logistica è ricoperto dai trasporti che per la quasi totalità sono affidati alla modalità stradale - prosegue D'Agostino -. Abbiamo una flotta di 200 veicoli in continua espansione e prima della fine dell'anno ne immatricoleremo altri 40. Sono tutti Iveco, equamente divisi tra Stralis ed Eurocargo. In particolare per il veicolo di gamma pesante abbiamo individuato nella versione da 500 CV quella ideale per le nostre mission. Negli ultimi ordini abbiamo anche inserito il nuovo ECO-STRALIS per l'attenzione al contenimento dei consumi e all'impatto ambientale. I veicoli sono tutti dotati di satellitari e gprs che ci permettono di controllare in tempo reale l'esito delle consegne, con la stampa dei documenti direttamente a bordo dei veicoli. Nella partnership con Iveco determinante è l'eccellente rapporto con la Concessionaria Esposito Spa di Napoli che ha seguito tutto il nostro processo di crescita garantendoci sempre un servizio attento e tempestivo. I nostri veicoli sono coperti da contratti di manutenzione programmata e dalle estensioni di garanzia previste dalla casa e quindi la fiducia nel dealer è indispensabile». I programmi futuri non sono meno ambiziosi. «Il processo di espansione è destinato a continuare anche nei prossimi anni - conclude D'Agostino -. Determinante in questo sviluppo è la nuova piattaforma campana in avanzata fase di realizzazione che sarà operativa all'inizio del 2013. Qui verranno concentrate le attività che attualmente si stanno svolgendo nella sede centrale e nelle tre filiali casertane. Dal punto di vista organizzativo sarà un ulteriore salto qualitativo, l'ennesimo di questa lunga ma al contempo recente storia della D'Alterio Group-Divisione Logistica».

La famiglia D'Alterio al completo per la cerimonia di consegna dei nuovi ECOSTRALIS. Da sinistra: il figlio Carmine, la mamma Maria Luigia, la figlia Raffaelita, Antonio D'Alterio con Pasquale Esposito titolare della Concessionaria Iveco Esposito Spa

TRASPORTI MICHELE MIGNOGNA

TUTTO QUELLO CHE IL CLIENTE VUOLE



Rispondere alle istanze della committenza nel modo più professionale e qualificato possibile. Questo l'imperativo che ha guidato Ireneo Mignogna nello sviluppo dell'azienda paterna

Il nome e la ragione sociale sono ancora le stesse, come le aveva volute Michele Mignogna nel 1975: una ditta individuale a proprio nome. È il resto che è cambiato. Tutto è successo negli ultimi dieci anni, da quando al padre è subentrato il dinamico figlio Ireneo che ha dato una violenta accelerazione all'attività aziendale, passando da un'azienda monoveicolare a un'organizzazione che, oltre a gestire i 10 veicoli di proprietà, muove un indotto di un'altra cinquantina di mezzi.

DAL VINO ALL'AUTOMOTIVE

«È stata un'evoluzione imposta soprattutto dal mutare delle condizioni di lavoro - spiega Ireneo Mignogna -. Oggi un autotrasportatore monoveicolare non può da solo far fronte alle imposizioni del nuovo Codice della strada, guidare il camion, seguire i contatti con i committenti e le estenuanti trattative che richiedono. Si trattava di scegliere se continuare a lavorare come aveva fatto per anni mio padre e, prima o poi, cedere il passo a strutture più organizzate,

oppure darsi una struttura più articolata e crescere. Ho scelto senza indugio questa seconda strada e, a dieci anni di distanza, i risultati si stanno vedendo. Per anni avevamo trasportato con un solo camion il vino prodotto dalle nostre campagne, sia con botti sia con cisterne, è quello era il nostro lavoro. Della precedente struttura resta solo la sede storica di Galatina, in provincia di Lecce, tutto il resto è cambiato. Trasportiamo ancora vino come altri prodotti alimentari delicati e deperibili, quindi con trasporti a temperatura controllata, per conto di un'importante catena della Grande distribuzione in tutta la Puglia. Ma abbiamo importanti commesse anche con il Gruppo Fiat per il quale garantiamo parte dei collegamenti tra i vari stabilimenti in Italia. Per quanto riguarda le rotte internazionali, soprattutto verso la Gran Bretagna, le percorriamo per conto dalla Agusta per trasportare le cabine degli elicotteri, e spesso dobbiamo ricorrere a trasporti eccezionali. Un'altra nazione europea che raggiungiamo frequentemente è la Francia, in questo caso si tratta però di derrate alimentari deperibili che trasportiamo su semirimorchi frigoriferi. Come si può notare da questo breve quadro della nostra attività, l'obiettivo che ci siamo imposti è quello di rispondere alle diverse esigenze dei nostri clienti, adattando la nostra offerta alle loro specifiche necessità. Niente ci spaventa e siamo pronti a studiare le soluzioni ideali per risolvere ogni problema. Il mercato ci ha premiato e la crescita dell'azienda è la conferma della qualità del servizio che riusciamo a offrire, ma anche della fiducia che i nostri committenti hanno riposto in noi».

UNA FLOTTA EFFICIENTE

«L'affidabilità dei veicoli è chiaramente uno dei requisiti base che ci sono richiesti e a nostra volta la pretendiamo dai nostri fornitori - prosegue Mignogna -. Recentemente ho acquistato tre nuovi ECOSTRALIS AS 440S50 con motore Cursor da 500 CV e cambio automatizzato Eurotronic proprio per l'eccellente riscontro di un precedente Stralis che avevo avuto in flotta qualche anno fa: in tanti anni mai un problema! A questo si deve aggiungere l'eccellente rapporto che abbiamo instaurato con la Concessionaria Iveco Saicar Industriali Spa di

Lecce: per noi è un importante riferimento. Abbiamo infatti deciso, come del resto è nostra politica abituale, di sottoscrivere i contratti di manutenzione programmata e l'estensione della garanzia a cinque anni, tra le offerte qualificanti del "pacchetto" ECOSTRALIS. Una scelta dettata proprio dal rapporto di grande fiducia che abbiamo con la famiglia Musca, titolari della Concessionaria, e con le loro maestranze che ci hanno conquistato per la professionalità e la cordialità con la quale hanno seguito lo svolgimento della trattativa. I nuovi ECOSTRALIS sono in servizio da poco più di un mese e quindi è ancora presto per esprimere dei giudizi, ma la prima sensazione è che quanto dichiarato da Iveco in termini di consumi sia abbastanza fondato e gli autisti ne sono soddisfatti». Per chi in 10 anni ha rivoluzionato l'attività originaria parlare del futuro è fin troppo facile. «La strada è ormai ben delineata - conclude Mignogna - e per il futuro la ferma intenzione è di continuare su questo percorso, crescendo con molta accortezza, stringendo rapporti sempre più solidi con i nostri partner, che rappresentano una parte importante del nostro business, e naturalmente con i nostri clienti che sono la nostra stessa vita».



Nella pagina a fianco, i veicoli oggetto della consegna. Qui sopra, da sinistra: Antonio Musca, della Concessionaria Iveco Saicar Industriali Spa con Michele e Ireneo Mignogna



IL NUOVO DAILY AL SALONE DEL CAMPER

In occasione del Salone del Camper, che anche quest'anno si è svolto nei padiglioni di FierediParma, Iveco ha presentato in forma statica il nuovo Daily nei modelli più rappresentativi e specifici per il settore plein air.

Su un'area espositiva di circa 300 mq, erano esposti tre Nuovi Daily Camper: 35C17 Scudato Alleggerito, 35C17 Cabinato Alleggerito e 50C17/P Cabinato con sospensione pneumatica.

Nel mondo del camper è nota l'eccellenza dei veicoli che vengono prodotti utilizzando la tecnologia del Daily. La struttura del telaio a longheroni in acciaio garantisce un'elevata solidità costruttiva al veicolo e consente di allestire - dalle versioni più compatte ai motorhome più lussuosi - un mezzo robusto, affidabile e resistente alle sollecitazioni nel tempo.

L'offerta è tra le più ampie del mercato: versioni da 3,5 fino a 7 tonnellate di massa totale, con ruota singola o ruota gemellata, 4 motorizzazioni e 3 cambi. Sui modelli da 3,5 tonnellate è prevista una versione specifica con telaio alleggerito e sospensioni anteriori in materiale composito, una solu-

zione che garantisce grande stabilità strutturale e tara ridotta per lasciare la massima disponibilità di carico all'allestimento.

Il Nuovo Daily Camper è progettato nei minimi dettagli per garantire un investimento sicuro, che riduce al minimo tempi e costi di assistenza (l'intervallo di manutenzione è previsto ogni 40 mila km). Inoltre la tecnologia Iveco garantisce una potenza e un'elasticità dei motori ai vertici della categoria. La trazione posteriore è particolarmente apprezzata sui camper che generalmente presentano un baricentro più arretrato. Per i più avventurosi, il Nuovo Daily Camper è proposto anche nella versione 4x4 con i suoi bloccaggi differenziali, le marce ridotte e i pneumatici specifici di grandi dimensioni. Grande attenzione alla sicurezza: oltre agli airbag frontali, offre gli airbag laterali sia lato guida che lato passeggero. Il sistema di distribuzione del carico, il Load Adaptive Control ottimizza il comportamento dell'ESP 9 con sensori attivi, che integrano tutte le funzioni per la sicurezza del veicolo.

Il Nuovo Daily Camper offre tutti i propulsori Euro 5 equipaggiati con filtro antiparti-

colato (DPF) di serie. Tra questi due novità assolute: il 3.0 litri da 205 CV e il 2.3 litri da 146 CV. L'offerta complessiva di motorizzazioni comprende propulsori da 126 a 205 CV, con coppia massima disponibile a partire da 1.250 giri/min, costante per un ampio range di funzionamento, e valori record fino a 470 Nm. Ampia anche la gamma di cambi a 5 e 6 rapporti, affidabili e facili da manovrare e, a richiesta, è disponibile il cambio automatizzato AGile che può operare sia in modalità automatica che sequenziale.

Sul fronte assistenziale Iveco offre Assistance Non Stop, mediante un call center con operatori professionisti multilingue disponibili 24 ore su 24 per 365 giorni all'anno. Chiamando il numero verde universale 00800.48326.000 è possibile ricevere soccorso su tutte le strade europee. Durante l'intervento (che si tratti di una piccola riparazione su strada o di traino e successivo intervento in officina), la centrale operativa controlla l'avanzamento dei lavori e garantisce che il veicolo riprenda il viaggio nel più breve tempo possibile.



ORIGIN
100% IVECO

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

PETRONAS
LUBRICANTS

QUESTO È UN LAVORO PER...



NUOVO DAILY
PERFETTO PER UN SUPEREROE



IVECO è un marchio registrato di IVECO S.p.A. - IVECO è un marchio registrato di IVECO S.p.A.

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

- **Super potente** con il nuovo motore 205 CV, il migliore della categoria
- **Super ecologico** con la nuova gamma di motori Euro 5 e EEV
- **Super capiente** fino a 17,2 m³ di volume di carico

Numero verde
800-800288



IVECO

www.iveco.it