

Camion & Servizi

IVECO

ANNO 12 - NUMERO 91 - SETTEMBRE-OTTOBRE 2008 - € 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 91/2008



IAA HANNOVER 2008

LA NUOVA CAMPAGNOLA

TEST DAILY MIDIVAN



4



Intervista a Paolo Monferino, AD Iveco

L'Amministratore Delegato Iveco illustra l'eccellente performance dell'azienda e i programmi futuri



8



Iveco alla fiera IAA di Hannover 2008

Innovazione, sicurezza e ambiente sono i temi che hanno caratterizzato la presenza Iveco alla rassegna tedesca



26



Irisbus: un'offerta completa

Il Responsabile del prodotto Josep Roura illustra l'ampia offerta Iveco Irisbus



34



Immagine e sostanza

Professionalità e qualità del servizio sono le eccellenze con le quali opera la Concessionaria Tentori VI.



vecology, Iveco + ecology, questo il neologismo coniato dall'Amministratore Delegato Iveco Paolo Monferino nella sua Conferenza stampa al Salone Internazionale di Hannover. Un obiettivo fondamentale, quello del rispetto dell'ambiente, che Iveco persegue da tempo e che è indissolubilmente legato all'innovazione.

Iveco ha rinnovato totalmente la sua gamma prodotto negli ultimi due anni ed è in grado di offrire veicoli ecocompatibili ad alta redditività, dai veicoli Euro V ai veicoli a metano, agli ibridi ed agli elettrici.

Con il rispetto dell'ambiente e l'innovazione si lega poi il grande tema della sicurezza, per il quale l'azienda ha sviluppato sistemi di sicurezza attiva e passiva di assoluta avanguardia; l'ultimo recente esempio lo Stralis Engage Concept, un veicolo con cabina super accessoriata presentato sempre ad Hannover per rendere ancor più sicuro e confortevole il lavoro dell'autista.

L'ambiente è stato protagonista anche del lancio e del test della nuova Campagnola, non solo per la maestosa bellezza del Monte Bianco che ha ospitato l'evento, ma soprattutto per la volontà del nuovo fuoristrada Iveco, che riprende una tradizione italiana in questo settore, di essere un partner affidabile sui percorsi soprattutto montani dove sarà chiamato a operare, oltre a diventare presto un "cult" o "status symbol" per gli amanti del fuoristrada.

In un contesto europeo internazionale, si inserisce l'intervista a Gianalberto Lupi, General Manager di Iveco in due Paesi limitrofi, Svizzera ed Austria, molto diversi nell'approccio al cliente e al trasporto delle merci rispetto a noi. La realtà italiana è comunque in grande evoluzione, come testimonia il progetto delle Aree attrezzate sviluppato dall'Albo degli Autotrasportatori.

L'incontro con la Responsabile della Rete Italia, Barbara Barbieri, e la presentazione della Concessionaria Tentori di Molteno, in provincia di Lecco, ci permettono infine di presentare la New Dealer Identity che sottolinea la grande attenzione di Iveco verso il cliente finale.

E sono proprio i clienti dell'azienda leader in Italia a chiudere, con le loro storie di successo, un numero ricco di spunti e anticipazioni.

Silvia Becchelli

22 Alps Region, dove l'ambiente è partner del business

14 Nuova Campagnola: dura e pura

20 Prova su strada del Daily MidiVan

28 La Juventus viaggia in Magelys

29 Palermo sceglie Citelis a metano

32 New Dealer Identity Iveco

Rubriche

30 Associazioni

38 Protagonisti

Autotrasporti F.lli Molteni Sas
Gruppo Bianco
Gambardella Cash Srl

44 News

50 Grandangolo



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI **COMITATO EDITORIALE** FRANCO MINIERO, MARCO MONTICELLI, OTTAVIO GIOGLIO, FRANCESCO ORIOLO **COMITATO DI REDAZIONE** ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, FEDERICO GAIAZZI, MAURIZIO PIGNATA, LORIANO SIGNORINI **COLLABORATORI** BARBARA BARBIERI, LUIGI CASETTA, PAOLO DE BERNARDI, BRUNO GIANOLLA, GIUSEPPE LISO, GIOVANNI MELLANO, ALESSANDRA NARDINI, MASSIMO REVETRIA, MARCO RICCI **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 MONDINELLI@THEEDITOR.191.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**



MOVING CHANGE



Al Salone di Hannover Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco, ha illustrato l'eccellente performance di Iveco e i programmi futuri dell'azienda leader in Italia

di Maurizio Pignata



Nella pagina a fianco, Paolo Monferino Amministratore Delegato Iveco. Qui a fianco, il Daily Ibrido, soluzione ideale per la distribuzione urbana a basse emissioni, sottolinea l'attenzione di Iveco all'innovazione e al rispetto dell'ambiente

Ci sono coloro che guardano le cose come sono, e si chiedono perché. Io sogno cose che non sono mai state, e mi chiedo perché no. (John F. Kennedy)

Con questa citazione, più attuale che mai, Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco, ha aperto la conferenza stampa di fronte a una folta platea di giornalisti provenienti da tutto il mondo.

C&S. Perché proprio questa frase del Presidente Kennedy?

Monferino. Perché si adatta perfettamente all'innovazione, l'elemento cardine della presenza Iveco a questa importante fiera internazionale dedicata ai veicoli industriali. Iveco porta avanti costantemente attività di innovazione a tutto campo con coraggio e fiducia nel futuro, ed è per questo motivo che ho scelto per la mia presentazione il titolo: "Moving Change". In questo momento particolare della sua storia, l'azienda possiede la determinazione, le risorse e l'energia per sviluppare e introdurre innovazioni e cambiamenti con l'obiettivo finale di avanzare verso un nuovo futuro sostenibile.

C&S. Hannover è anche un momento di riflessione e di bilanci...

Monferino. Due anni fa feci alcune promesse. Ora è il momento di verificare dove siamo e dove intendiamo arrivare. Un'azienda innovativa e sostenibile deve essere anche redditizia. Nel 2006 Iveco aveva presentato ad analisti e investitori i suoi piani finanziari per il futuro. Avevamo individuato obiettivi molto ambiziosi, sia per quanto riguardava i ricavi sia in particolare per i margini di profitto. Il fatturato nel 2006 e 2007 è stato superiore alle previsioni e il ritorno sulle vendite è in linea con gli obiettivi. Siamo soddisfatti di questo risultato, che ci rende orgogliosi e consapevoli di essere sulla strada giusta, ma siamo ben consapevoli che c'è ancora molto da fare.

C&S. Quali sono le tendenze evidenziate dal mercato?

Monferino. Il mercato dei veicoli industriali riflette sicuramente la situazione complessa e difficile che l'economia mondiale sta attraversando.

Prevediamo pertanto una contrazione della domanda nei paesi dell'Europa Occidentale nel corso del secondo semestre 2008, l'area in cui Iveco realizza circa l'80% del suo fatturato totale. Questa riduzione della domanda sarà compensata in parte dall'aumento in altri mercati, in particolare in America Latina e in Europa Orientale.

C&S. Quali sono le risposte di Iveco a questi segnali?

Monferino. Per raggiungere gli obiettivi che ci siamo dati, prima di tutto è essenziale soddisfare i clienti con prodotti e servizi di eccellenza. Il livello qualitativo dei nostri prodotti può essere valutato analizzando i costi di garanzia del veicolo in uso. Si tratta di un indicatore oggettivo che è in costante flessione e dimostra che l'impegno con cui Iveco sta affrontando i processi centrati sulla Qualità sta producendo il risultato desiderato.

Ben si comprende come la qualità dipenda in larga misura dai processi produttivi. Abbiamo avviato lo scorso anno il "World Class Manufacturing", un programma ambizioso che coinvolge tutti gli stabilimenti di produzione del Gruppo Fiat. Si tratta di un approccio sistematico per garantire un più elevato livello qualitativo del manufacturing affinando in continuazione le competenze nella produzione, con particolare attenzione alla competitività dei costi, alla qualità e ai tempi di risposta. L'obiettivo finale è zero scarti, zero difetti, zero guasti, zero scorte e assoluta sicurezza sul lavoro. Ci proponiamo l'ambizioso traguardo di raggiungere la sua piena attuazione in tutti gli stabilimenti Iveco sparsi nel mondo entro il 2010.

C&S. L'innovazione è sempre stata alla base dell'evoluzione di Iveco, proseguirete su questa strada?

Monferino. Nel corso della propria storia Iveco ha introdotto innovazioni significative che oggi sono utilizzate da tutti i costruttori.

Volendo fare degli esempi, possiamo citare alcuni interventi innovativi legati alla gamma pesante: i freni a disco sull'asse anteriore nel 1992, il turbocompressore a geometria variabile nel 1996 e i freni a disco sull'asse motore nel 2002.

Nel corso degli ultimi due anni abbiamo poi lanciato 10 nuovi modelli. Il nuovo Daily è stato commercializzato nel 2006 e, con il lancio della nuova Campagnola, avvenuto all'inizio di settembre, e dell'Eurocargo 4x4, esposto nello stand di Hannover, abbiamo completato il rinnovamento e ampliato la gamma prodotto Iveco.

C&S. Un altro aspetto importante sono i servizi finanziari e post-vendita, qual è la strategia di Iveco in questo ambito?

Monferino. Le attività di post-vendita mostrano ogni anno una costante crescita, conseguenza dell'ampliamento del parco veicoli Iveco e della migliore penetrazione dei ricambi originali. La nostra strategia prevede investimenti continui, mirati a rafforzare ulteriormente il rapporto costruttore-rete-cliente e iniziative commerciali centrate sulla qualità del prodotto e sulla professionalità della rete di distribuzione e assistenza.

Iveco Capital è invece il nuovo marchio, nato solo alcuni mesi fa, dedicato ai nostri servizi finanziari che è presente con società dedicate in 16 Paesi, ciascuna con una serie completa di offerte finanziarie per dealer e clienti. Nel 2008 Iveco Capital ha iniziato ad operare anche in Cina, Brasile e Polonia. I servizi finanziari Iveco sono cresciuti rapidamente, con un incremento delle proprie attività di circa il 30% negli ultimi due anni.

C&S. *Affrontiamo adesso un tema sul quale Iveco e il Gruppo Fiat stanno facendo enormi investimenti: la sostenibilità ambientale e sociale.*

Monferino. È un argomento che mi sta molto a cuore. Iveco è consapevole che i propri prodotti hanno un impatto notevole sull'ambiente in cui operano. Siamo un'azienda responsabile e consapevole del suo ruolo ecologico.

L'innovazione è l'elemento chiave per limitare l'impatto dei veicoli sull'ambiente e per generare ricchezza per tutti i nostri "stakeholder", in modo responsabile e sostenibile. Il nostro forte impegno a favore dell'innovazione di prodotto è anche testimoniato dalle proposte esposte nello stand di Hannover.

Per Iveco, innovazione non significa "concept" futuribili, ma soprattutto soluzioni tecnologiche accessibili, che consentano ai nostri clienti di ridurre al minimo il proprio impatto sull'ambiente, a vantaggio di tutti. Le nostre applicazioni SCR, messe a punto in collaborazione con Fiat Powertrain Technologies, hanno prodotto notevoli risparmi di combustibile. Grazie ai motori Tector e Cursor, i clienti Iveco hanno potuto disporre di veicoli con livelli di emissioni Euro V ben quattro anni prima della scadenza prevista per legge.

Sono inoltre disponibili motori certificati EEV, la più restrittiva di tutte le normative vigenti, senza che sia necessario montare un filtro allo scarico.

Per Euro VI, previsto per il 2014 secondo le proposte della Commissione Europea, i nostri programmi sono già in corso per fornire prodotti certificati in anticipo rispetto ai requisiti di legge. L'idrogeno, a lungo acclamato come il combustibile rinnovabile a emissioni zero del futuro, è lontano da un utilizzo pratico, esattamente come lo era 20 anni fa. Per questo motivo, Iveco concentra le proprie risorse su innovazioni tecnologiche realizzabili oggi e che garantiscano veicoli efficienti e a basso impatto ambientale, come quelli a gas naturale di cui offre una gamma completa. È un'innovazione reale: motori in grado di soddisfare già oggi i limiti proposti per la normativa Euro VI. In questo segmento, Iveco è leader europeo con oltre 10 mila veicoli in circolazione.

Anche per quando riguarda la tecnologia ibrida non parliamo di concept vehicle o veicoli futuristici. Da tempo Iveco fornisce autobus urbani con trazione ibrida diesel-elettrica che sono in circolazione in numerose città italiane e francesi. Dieci furgoni Daily ibridi diesel-elettrici sono stati consegnati lo scorso luglio

a uno dei principali operatori mondiali di logistica per essere sottoposti a severi test su strada ed entreranno in produzione nel corso del 2009. Anche per Eurocargo è stato avviato un test sul campo con una trazione ibrida diesel-elettrica. Sono esempi concreti di innovazione per realizzare significativi risparmi nel consumo di carburante e quindi ridurre le emissioni di CO₂, fino al 30% a seconda della destinazione d'uso del veicolo.

Se poi parliamo di trazione completamente elettrica, è stata applicata da Iveco agli autobus urbani già da molti anni e ora è disponibile anche per i furgoni Daily. Trattandosi di un veicolo realmente a emissioni zero, il Daily elettrico è particolarmente indicato per le missioni in ambiente urbano.

C&S. *Sul fronte della sicurezza quali sono le novità proposte da Iveco?*

Monferino. Naturalmente la sicurezza rappresenta un aspetto essenziale della nostra strategia di sostenibilità e disponiamo di sistemi di assistenza alla guida avanzati, come l'Autonomous Cruise Control, il Lane Departure Warning, il controllo di stabilità ESP, il Blind Spot Monitoring, per citarne solo alcuni. Altrettanto importante per la sicurezza stradale è il comfort del conducente. Per questo tema di vitale importanza abbiamo ulteriormente migliorato i sedili, l'illuminazione interna della cabina, i comandi e i sistemi informativi. Abbiamo voluto dare un esempio concreto esponendo ad Hannover il concept vehicle Stralis Engage equipaggiato con tutti questi sistemi e allestimenti particolari.

C&S. *Due anni fa venne annunciata l'intenzione di*

estendere e rafforzare in modo significativo le attività di Iveco oltre i confini dell'Europa. A che punto siamo?

Monferino. La Cina è il principale mercato in via di sviluppo al quale abbiamo destinato investimenti considerevoli negli ultimi anni. Iveco è presente in Cina dal 1985, dal 2006 però abbiamo ridefinito completamente la nostra strategia. Ora abbiamo tre joint-venture che allargano la nostra gamma in ogni fascia del mercato dei veicoli commerciali e industriali. In particolare, siamo presenti con Yuejin nella gamma media e leggera e con Hongyan nella gamma pesante, mentre il segmento Premium è coperto da Naveco, con il PowerDaily e con una versione cinese del pesante Iveco. Abbiamo intensificato le attività commerciali passando dalle 20 mila unità vendute nel 2006 alle 94 mila del 2007, con una previsione di 115 mila unità entro i prossimi due-tre anni.

Uno dei pilastri della nostra strategia in Cina consiste nel far leva sulla produzione cinese come piattaforma di esportazione globale verso la nostra rete distributiva internazionale. Abbiamo pianificato grandi volumi, oltre 70 mila unità, per mercati come Africa, Russia, America Latina e Asia Pacifico.

In Russia, alla fine del 2007, abbiamo concluso un accordo per una joint venture denominata Saveco per realizzare una produzione locale della gamma Daily a Nizhny Novgorod. Lo stabilimento produrrà sia furgoni sia cabinati con una capacità di 25 mila veicoli all'anno a pieno regime che sarà raggiunta entro il 2015, mentre la produzione avrà inizio nel corso del prossimo anno.

Sempre a livello internazionale, l'America Latina è l'area che ci ha dato recentemente grandi soddisfazioni. Due anni fa abbiamo fatto la scelta coraggiosa di introdurre su quel mercato i modelli europei. Questa strategia ha avuto successo e oggi stiamo ottenendo risultati che posso definire straordinari: le immatricolazioni nel 2007 hanno raggiunto le 17.500 unità, un record per Iveco in questa area. In Brasile le vendite sono più che raddoppiate rispetto al 2006 e anche in Argentina e Venezuela abbiamo ottenuto grandi successi, con una crescita annua rispettivamente del 24 e del 39%. Da gennaio a luglio di quest'anno, le vendite Iveco in America Latina sono aumentate di un ulteriore 37% rispetto allo stesso periodo del 2007. Sulla scia di questi straordinari risultati, Iveco ha annunciato un aumento del 60% della capacità produttiva. Ma la nostra strategia di globalizzazione non finisce qui: continuiamo a valutare opportunità anche in altri mercati internazionali.

C&S. *Il Brand Iveco è diventato in questi anni parte fondamentale della strategia di crescita del valore aziendale. Quali sono state le strategie vincenti?*

Monferino. In questi ultimi due anni, abbiamo destinato al marchio Iveco risorse e impegno, incluse le straordinarie sponsorizzazioni sportive che hanno prodotto un incremento esponenziale del valore del nostro Brand. Due anni fa, aveva un valore prevalentemente funzionale, sebbene i nostri prodotti fossero considerati di buona qualità. Oggi, il nostro Brand ha acquisito un maggiore prestigio sul mercato, comunicando



A fianco Paolo Monferino intervistato da una televisione brasiliana ad Hannover. Qui, due veicoli di punta dell'offerta Iveco: il medio Eurocargo e il pesante Stralis

qualità ed emozione e questo si riflette sul valore dei nostri prodotti. Ritengo che questo risultato sia il frutto dell'innovazione di prodotto e della gestione innovativa della nostra marca. Al di là di tutto questo, per potersi sviluppare e per crescere, un'azienda deve avere la capacità di cambiare costantemente alla ricerca di risultati sempre più ambiziosi, "Moving Change" appunto. Per Iveco, il motore che anima il cambiamento è l'innovazione in tutto ciò che facciamo.



INNOVAZIONE SICUREZZA E AMBIENTE

Una presenza importante quella di Iveco al Salone Internazionale dei Veicoli Industriali di Hannover, declinata sui temi dell'ambiente e dell'innovazione a supporto della sicurezza e della redditività del cliente. In anteprima il nuovo Eurocargo 4x4

di Silvia Becchelli

All'appuntamento fieristico più importante dell'anno Iveco si è presentata con molte novità esposte in un bellissimo stand di oltre 3.700 mq che evidenziava la determinazione con la quale l'azienda lavora quotidianamente per il miglioramento dei propri prodotti e servizi.

Lo stand si sviluppava su due strutture ad arco che richiamavano la forma di un pallone ovale da rugby e presentava, lungo il perimetro della struttura, un megaschermo lcd di oltre 100 metri di lunghezza che cambiava immagini e colore in base ai diversi argomenti affrontati da Iveco in questa edizione del Salone, dedicato quest'anno alla mobilità sostenibile e all'efficienza del trasporto.

Le due aree principali erano quindi ispirate ai temi conduttori: le soluzioni tecnologiche applicate al veicolo, a supporto della sicurezza e della produttività del cliente, e la tutela dell'ambiente.

A fare gli onori di casa nella conferenza stampa dedicata alle novità esposte, che si è svolta il giorno seguente a quella dell'Amministratore Delegato Paolo Monferino, c'era Henrik Starup, General Manager del Mercato tedesco. «Arriviamo a questo appuntamento dopo due anni di grande sviluppo, durante i quali Iveco ha rinnovato completamente la propria



FRANCO MINIERO È IL NUOVO SENIOR VICE PRESIDENT SALES & MARKETING DI IVECO

Durante la conferenza stampa che si è svolta sullo stand, Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco, ha presentato Franco Miniero, il nuovo Senior Vice President Sales & Marketing

Nel salutare la folta platea di giornalisti provenienti da tutto il mondo, Franco Miniero ha sottolineato come: «con grande piacere torno in Iveco, nell'azienda dove ho lavorato per 20 anni e dove ho maturato buona parte della mia esperienza lavorativa. Dopo aver ricoperto la carica di Amministratore Delegato di Fiat Professional, quindi sempre all'interno di Fiat Group, sono stato chiamato a questo nuovo incarico. Mi aspetta una grande ed eccitante sfida per confermare e migliorare gli eccellenti risultati di vendite, redditività e immagine del Brand conseguiti da Iveco in questi anni. Ho una squadra eccellente, ottimi prodotti e una strategia vincente, sono molto fiducioso ed entusiasta».

Franco Miniero assume la responsabilità dell'Ente Sales & Marketing di Iveco in sostituzione di Stefano Sterpone che lascia su sua richiesta l'azienda e il Gruppo Fiat.





gamma e lanciato un'offensiva che ha costituito una svolta epocale per l'azienda, come dimostrano i 212 mila veicoli venduti lo scorso anno. Anche in Germania si sono raggiunti traguardi importanti con l'incremento del 20% delle vendite di veicoli di gamma pesante. Sono stati anni di autentico boom per l'intero sistema economico che sta vivendo ora un periodo di rallentamento. Questo impone scelte precise per far fronte all'aumento dei costi del carburante, difendere la redditività dei clienti e combattere l'impatto ambientale dei trasporti su strada. Sono sfide per il futuro che costituiscono anche gli elementi cardine della presenza Iveco ad Hannover». Ad approfondire questi temi è intervenuto Sergio Bracco, Senior Vice President Product Portfolio & Innovation. «L'innovazione è il filo conduttore della presenza Iveco a questa rassegna - ha spiegato Bracco -. È infatti attraverso l'innovazione che si possono raggiungere importanti traguardi come la mobilità sostenibile e l'efficienza del trasporto in termini di produttività e versatilità».

TUTELA DELL'AMBIENTE

«Il rispetto dell'ambiente è considerato da Iveco una direttrice fondamentale per lo sviluppo del prodotto, con particolare riguardo alla riduzione dei consumi e delle emissioni di CO₂ - ha proseguito Bracco -. Nella sezione dedicata a questo argomento Iveco propone modelli a trazione e alimentazione alternative ibrida diesel-elettrica parallela, elettrica e a metano. In particolare sono esposti un *Daily Elettrico* furgone, un *Daily Ibrido* nella versione minibus Irisbus, un *Eurocargo Ibrido*, il *concept Irisbus Hynovis* e la gamma dei veicoli a gas naturale. Tutte queste tecnologie offrono significativi vantaggi in termini di efficienza energetica e riduzione delle emissioni rispetto alle motorizzazioni tradizionali».

Il *Daily Elettrico* rappresenta la soluzione di Iveco alla mobi-



lità urbana a "zero" emissioni locali, grazie al motogeneratore elettrico di trazione e al sistema di batteria al sodio ad alta energia specifica. Il motore elettrico di tipo asincrono trifase è comandato da un inverter e ha il compito di muovere direttamente il veicolo e di recuperare energia durante la fase di frenatura. Questa efficienza energetica permette di prolungare l'autonomia operativa che può arrivare fino a 120 km a seconda della missione.

L'*Eurocargo Ibrido* è un veicolo a propulsione ibrida diesel-elettrica parallela, progettato per ridurre i consumi di combustibile fino al 30% rispetto alle versioni con motore tradizionale nelle missioni di distribuzione e raccolta merci in ambito urbano. Mentre il "concept bus" urbano *Irisbus Hynovis*, sviluppato in collaborazione con l'autorità dei trasporti pubblici di Parigi, è un minibus che rappresenta la proposta Iveco per i veicoli ibridi dedicati al trasporto persone. Infine, il minibus *Daily Ibrido* è pure un veicolo ibrido parallelo diesel-elettrico che utilizza un motore FPT (Fiat Powertrain Technologies) da 2,3 litri e 116 CV in combinazione con un motore elettrico sincrono trifase.

A completare la presentazione dell'eccellenza tecnologica Iveco per l'ambiente, era esposta l'ampia gamma di veicoli a gas naturale (metano). Accanto al cabinato *Daily CNG*, equipaggiato con il nuovo motore a gas naturale FPT da 3,0 litri e 136 CV con certificazione EEV (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle, lo standard più severo previsto dalle normative europee in tema di emissioni 2005/55/EC), fa il suo debutto in anteprima mondiale il prototipo dell'*Eurocargo CNG*, che entrerà in produzione nel 2009. Inedito anche lo *Stralis AD260S27* con un chassis specifico per autocompattatori, equipaggiato con un motore a gas naturale da 8 litri FPT Cursor 8, che sviluppa una potenza di 272 CV ed è anch'esso certificato secondo lo standard EEV.



Nella pagina a fianco, in alto da sinistra, Henrik Starup, General Manager del Mercato tedesco e Sergio Bracco, Senior Vice President Product Portfolio & Innovation. Al centro, il Daily Ibrido nella versione minibus Irisbus; in basso, i nuovi Eurocargo e Stralis alimentati a metano. Qui sopra, l'Eurocargo Ibrido e, sotto, lo Stralis Engage Concept





Sopra, lo Stralis Light Weight Tractor, trattore dalla tara contenuta per i trasporti con cisterne; sotto, il Trakker 8x8.

Nella pagina a fianco, in basso, il nuovo Eurocargo 4x4 e, sopra, una vista dello stand con in primo piano il Massif e il Daily 4x4



ECCELLENZA TECNOLOGICA

Polo di attrazione dello stand Iveco era anche il tema dell'eccezionale tecnologia a supporto della produttività del cliente, non solo in termini di costi di esercizio, ma anche di maggiore operatività attraverso nuove soluzioni applicate al veicolo.

«Un altro esempio di efficienza e sostenibilità nei veicoli da trasporto pesanti è il veicolo con semirimorchio articolato denominato *Diciotto*, che indica la lunghezza complessiva del convoglio - ha ricordato Bracco -. Si tratta di un progetto nato dalla scelta del ministero dei Trasporti italiano di avviare un periodo di prova di tre anni per un limitato numero di questi veicoli. Un evento che sottolinea l'attenzione per la ricerca e l'innovazione nel trasporto anche da parte della Pubblica Amministrazione e per questo ringraziamo il Governo italiano per il suo supporto».

Al centro dell'attenzione anche lo *Stralis Engage Concept*, basato su uno Stralis AS440S56T/P. Il design esterno della cabina migliora ulteriormente l'aerodinamica di questo veicolo top di gamma, equipaggiato con soluzioni all'avanguardia per quanto riguarda la sicurezza. I contenuti più innovativi riguardano gli interni della cabina e spaziano dall'illuminazione, alla consolle centrale con tasti a sfioramento, al cluster TFT riconfigurabile, al volante a mozzo fisso, all'Iveco Sound System con pannelli acustici elettrostatici. Inoltre, il veicolo è dotato di sistemi di sicurezza all'avanguardia quali l'ACC 2 (Autonomous Cruise Control) con radar anteriore in grado di rilevare la presenza e la velocità dei veicoli che precedono mantenendo la distanza di sicurezza; l'Active Lane Departure Warning che si avvale di telecamere frontali per rilevare le linee di delimitazione della corsia di marcia e aiutare a mantenere la posizione del veicolo al loro interno e, infine, il controllo di stabilità ESP.

La riduzione del peso era invece il tema conduttore dello *Stralis Light Weight Tractor*, trattore dalla tara contenuta, che si propone di massimizzare la portata utile consentita per rispondere a un'importante esigenza degli operatori che utilizzano autocisterne. Il veicolo di base, equipaggiato con il motore FPT Cursor 8 e il cambio automatico a 12 rapporti Eurotronic 2, è il più leggero della sua categoria. Inoltre, i pneumatici maggiorati singoli, invece delle ruote gemellate, e l'eliminazione della ruota di scorta, consentono un'ulteriore riduzione del peso. Anche questo Stralis è certificato secondo lo standard EEV, grazie al catalizzatore SCR per il post-trattamento degli scarichi e a un sistema ottimizzato per la riduzione del particolato senza l'applicazione di un filtro.

In evidenza il pacchetto *Blue&Me Fleet* presentato per la prima volta. Si tratta di una soluzione telematica per la gestione delle flotte e l'assistenza per i clienti, sviluppata sulla piattaforma Blue&Me di Fiat Group Automobiles e su quella FleetVisor di Qualcomm. Con questa importante iniziativa di prodotto, Iveco fornisce ai clienti la soluzione ottimale per l'utilizzo dei veicoli e la corretta pianificazione degli itinerari, aspetti sempre più importanti ai fini della riduzione dei costi operativi e del miglioramento della redditività. Il computer di bordo è in grado di dialogare con il sistema CAN bus del veicolo per richiedere informazioni (per esempio, consumi, distanza, velocità) e correlarli all'identità dell'autista, in modo da fornire dati precisi sull'attività e sul suo stile di guida. Annunciato anche il rinnovamento del servizio *THB*, il supporto tecnico tramite Internet per gli allestitori.



DEBUTA L'EUROCARGO 4X4

Lo stand Iveco metteva in grande evidenza anche l'ampia offerta di veicoli a trazione integrale. Al centro della scena l'*Eurocargo*, che faceva il suo debutto ad Hannover con la versione 4x4, equipaggiata con motore diesel FPT Tector da 251 CV, cambio ZF 6S1000 e ripartitore/riduttore a due velocità.

Oltre al *Massif*, il fuoristrada leggero che è stato presentato nella versione a tre porte, omologata per il trasporto passeggeri, erano presenti anche un *Daily 4x4* con cabina doppia, predisposta per il trasporto di sei persone oltre al conducente, e un *Trakker*, nella versione 8x8, uno strumento di lavoro pensato per ogni tipo di missione fuoristrada, inclusi i cantieri delle aree urbane, in cui le tecnologie della trazione integrale si sommano alla certificazione EEV.

Completavano l'esposizione della gamma off-road Iveco il *Light Multirole Vehicle*, l'ormai celebre Iveco LMV, progettato per gli impieghi tattici militari e le missioni di peace-keeping, presentato nella versione con i colori Ferrari, reduce dal "Magic India Discovery", e infine, un Dumper articolato ADT 30C con trazione 6x6 di Astra, il brand Iveco specializzato nei veicoli cava-cantiere.

«Quanto esposto ad Hannover - ha concluso Bracco - sottolinea come Iveco sia fermamente orientata alla ricerca di soluzioni innovative per il cliente. È importante enfatizzare come la maggioranza dei modelli esposti sul fronte delle trazioni alternative, a cominciare dal Daily Elettrico, siano di fatto disponibili da subito, mentre i veicoli ibridi lo saranno dal 2009. Una reale dimostrazione dei vantaggi che l'innovazione può garantire in tempi brevi all'industria del trasporto su strada».



DURA E PURA

Dopo vent'anni ritorna la vettura che dal dopoguerra è stata il simbolo dell'off-road italiano. Derivata dal Massif in versione a tre porte e passo corto, la nuova vettura è un fuoristrada dal grande fascino che potrebbe diventare un "cult"

di Olga Lattuada



L'ospitalità offerta dal Corpo degli Alpini è stato il migliore biglietto da visita che la nuova Campagnola potesse presentare alla stampa internazionale riunita ad Aosta, presso il Castello Generale Cantore, sede della scuola ufficiali dell'arma, in occasione del suo lancio.

Aria di montagna, di imprese epiche ed eroiche hanno fatto da sfondo al ritorno più gradito per tutti gli amanti della montagna e dei motori.

«La Campagnola è uno dei marchi storici del Gruppo Fiat, ed è con un orgoglio e una fierezza molto speciali che la riproponiamo oggi - ha spiegato in apertura Luca De Meo, Responsabile del Brand & Commercial Fiat -. Dal 1951 al 1987, la Campagnola è stata sinonimo dell'off-road italiano. Essa è legata a un momento importante per noi italiani: il dopoguerra. A differenza delle Jeep usate nel conflitto, la Campagnola non è stata usata per combattere, ma per "costruire". Credo che nei ricordi dell'Italia di qualche anno fa ci sia spesso sullo sfondo questa vettura, faceva in un certo senso parte del paesaggio. Anche perché era un'auto presente a fianco delle istituzioni: nei suoi 36 anni di vita è stata utilizzata, oltre che dagli Alpini e in generale dall'Esercito Italiano, dalle Guardie Forestali, dai Carabinieri, dalla Polizia e dalla Protezione Civile. Ricordiamola nella versione "Papamobile" di Giovanni Paolo II, in un momento tragico come quello dell'attentato, ma anche nei momenti festosi in cui era circondata dell'entusiasmo dei fedeli. E poi, sempre in livrea bianca, è stata protagonista delle spedizioni umanitarie e delle missioni di pace dell'ONU.

Tutta questa ricchezza fa della Campagnola un patrimonio da rilanciare, come abbiamo fatto in questi anni con tanti "pezzi" di Fiat che si erano persi, e che abbiamo ritrovato. Quando abbiamo riproposto con orgoglio la nostra storia, il mercato ci ha sempre dato ragione, e credo che lo stesso accadrà ora che ci riappropriamo della Campagnola.

Riappropriazione è la parola giusta. Con essa ci riprendiamo un territorio simbolico, ma anche fisico. La gran parte del nostro pianeta non ha strade e in aree enormi come Africa, Asia e le Americhe, l'off-road rimane la migliore modalità di trasporto.

Per svilupparla, abbiamo approfondito la conoscenza dell'off-road, abbiamo frequentato quelli che lo praticano. Sono stati proprio i "militanti del fuoristrada" a chiederci di non fare un'auto che fosse un compromesso, ma di riportare in vita la "vera" Campagnola, un patrimonio da difendere e da sviluppare. Si tratta di un'auto essenziale che rifiuta i compromessi e

nasce da una tecnologia collaudata per offrire il massimo in termini di potenza, coppia, solidità e maneggevolezza. Semplicemente, il migliore fuoristrada "vero" sul mercato.

Campagnola ha lo spirito degli esploratori: porta con sé tutto quello che serve, e solo quello che serve. Usa la tecnologia dove ce n'è bisogno, ma per i componenti essenziali preferisce affidarsi a soluzioni meccaniche semplici e robuste, che garantiscono resistenza allo sforzo, affidabilità e facilità di riparazione. Questo ci spiega perché questo fuoristrada è diventato Iveco. Nella nostra squadra, la squadra Fiat Group, quelli di Iveco sono i migliori a fare le cose "dure e pure".

UN PROGETTO ROBUSTO E SEMPLICE

«La Campagnola si ispira ai due tradizionali valori del mondo off-road: forza e semplicità di progetto - ha spiegato in video Jaime Revilla Iveco Senior Vice President Light Commercial Vehicles Platform -. È un fuoristrada vero, come tutta la famiglia Massif, non a caso riprende in chiave moderna le scelte tecniche della progenitrice: telaio a longheroni per garantire robustezza e durata, sospensioni posteriori a ponte rigido per resistere alle massime sollecitazioni anche a pieno carico e trazione integrale disinseribile, per adattarsi in modo ottimale a ogni percorso.

La Campagnola ha l'anima Iveco, e porta in questo segmento la cultura del trasporto professionale. Tutto è stato esaltato per affrontare i percorsi fuoristrada, anche quelli più impegnativi: la pendenza massima superabile arriva fino al limite del ribaltamento, gli angoli di attacco e di uscita consentono di affrontare fondi irregolari e tratti con forti dislivelli e, in caso di guado, le parti meccaniche sono protette fino a mezzo metro di altezza.

Il motore è il 3,0 litri diesel con turbo a geometria variabile che offre prestazioni senza confronti tra i veicoli della categoria:

176 CV, quasi 60 CV/litro, con 400 Nm di coppia disponibili già a 1.250 giri/min.

La coppia ai bassi regimi è fondamentale per l'off-road, perché consente di sfruttare al meglio le marce nei passaggi difficili. Tutta la driveline è semplice, robusta e affidabile. Il cambio è manuale con riduttore e offre in totale 12 rapporti avanti più 2 retro. Per gli amanti del fuoristrada "estremo" c'è di serie il differenziale posteriore bloccabile».

«Progettando la Campagnola abbiamo però pensato a un veicolo non solo off-road, ma anche all-road - ha proseguito Revilla -.

Motore, telaio e altezza da terra permettono di affrontare con disinvoltura percorsi di fuoristrada estremo, ma l'ingombro a terra è equiva-



"La Campagnola è uno dei marchi storici del Gruppo Fiat, dal 1951 al 1987 è stata sinonimo dell'off-road italiano, ed è con un orgoglio e una fierezza molto speciali che la riproponiamo oggi" ha spiegato Luca De Meo



lente a quello di una berlina media. I vantaggi si vedono al momento del parcheggio e nei centri abitati, quando le dimensioni compatte e il diametro di sterzata contenuto consentono di affrontare il traffico e le vie strette.

La Campagnola è offerta con carrozzeria a tre porte passo corto e può trasportare quattro persone. I sedili posteriori sono divisi e, ribaltandoli, la capacità di carico arriva fino a 1.500 litri. Le sue dimensioni sono quelle di una vettura media: 4,24 m di lunghezza, 1,75 m di larghezza e 2,05 m d'altezza.

Molto curata è anche l'efficienza energetica, un tema a cui oggi tutti sono particolarmente sensibili. Disinserendo la trazione integrale, quando non è necessaria, si abbattano i consumi del 10% a pari prestazioni. Il transfer box flangiato al motore consente di ridurre l'ingombro verticale e quindi di ottenere un migliore bilanciamento dei pesi e una migliore tenuta di strada in velocità. Tutto questo significa più sicurezza. In città e in autostrada la facilità di guida e le prestazioni sono paragonabili a quelle di una vettura. Anche in frenata, grazie ai quattro freni a disco con ABS.

Due i colori, verde salvia e avorio, che richiamano il modello storico. La dotazione interna prevede rivestimenti in pelle, aria condizionata, radio/lettore cd e, a richiesta, sistema di navigazione satellitare».

Il Gruppo Fiat ha scelto di assegnare questo progetto a Iveco per ragioni industriali e di competenza tecnica. Iveco aveva nel Massif, la piattaforma ideale per derivare un veicolo off-road per

il trasporto persone. Inoltre è un centro di eccellenza riconosciuto nel campo delle trazioni integrali per impieghi pesanti. Già all'atto della sua costituzione, Iveco poteva infatti contare su due famiglie di fuoristrada, i Magirus tedeschi e i Lancia prodotti a Bolzano. I veicoli Magirus discendevano dai celebri Merkur, Uranus e Jupiter, mentre i veicoli costruiti a Bolzano erano di derivazione militare, e vantavano l'eccellenza tecnica dei veicoli speciali Lancia.

Nella pagina a fianco, in alto, lo schieramento di alcuni esemplari di Campagnola durante il test sulle pendici delle Alpi, sopra l'abitato di Courmayeur. In piccolo, un'immagine degli interni impreziositi da sedili e finiture di pelle e il possente turbodiesel da 176 CV.

Qui sopra, la Campagnola scende da un elicottero del Corpo degli Alpini durante la spettacolare presentazione alla stampa. Sotto, la sfilata delle gloriose progenitrici





**Il design è firmato
Giugiaro e Centro Stile Fiat
e si modella intorno alla struttura
tipica dei fuoristrada sportivi
facendone però una lettura
un po' "rètro" che è parte
del suo fascino**



Due fasi dei test che hanno evidenziato la grande versatilità della nuova Campagnola. Con questo fuoristrada, Iveco si avvicina per la prima volta al mondo "consumer"

Iveco fece tesoro di queste esperienze. I pesanti integrali di derivazione tedesca continuarono a essere prodotti e commercializzati come Iveco-Magirus ANW, i famosi camion arancioni delle spedizioni di "Overland" e il know-how ereditato fu alla base dello sviluppo di una gamma completa a trazione integrale. Nel 1982 fu lanciato il primo Daily 4x4, nel 1992 esordì l'Eurocargo 4x4 e nel 1994 fu presentata la prima generazione della famiglia Trakker. Oggi siamo la Casa che offre la più ampia gamma di veicoli a trazione totale, dai dumper articolati Astra ai Trakker cava-cantiere, dai Daily 4x4 all'LMV fino al Massif e alla Campagnola.

TEST IMPEGNATIVI

Durante il suo sviluppo, la Campagnola è stata sottoposta a tutte le prove necessarie per le certificazioni militari e le ha passate con successo, a conferma del fatto che è un prodotto che non teme nulla. Il design è firmato Giugiaro e Centro Stile Fiat e si modella intorno alla struttura tipica dei fuoristrada sportivi facendone però una lettura un po' "rètro" che è parte del suo fascino. Agli appassionati è stata dedicata una prima edizione limitata e numerata: 499 vetture. Sul montante di entrambi i lati, la prima serie presenterà una targhetta "Opening Edition" con il logo e il numero progressivo, che renderà ciascuna di queste auto un esemplare unico. Con questo fuoristrada, Iveco si avvicina per la prima volta al mondo "consumer" e si propone quindi a una base di clienti che non è quella tradizionale del marchio. «Per Campagnola, Iveco ha deciso di adottare un linguaggio assolutamente non convenzionale per il Brand - ha concluso De Meo -

L'opportunità che abbiamo visto è quella di creare innumerevoli iniziative dedicate alla tutela e allo sviluppo dell'off-road autentico. Campagnola, come la sua progenitrice, è proprio l'incarnazione di un modo "autentico" di intendere l'off-road: non "sfida dell'uomo all'ambiente", ma esperienza responsabile del territorio, non "vittoria della tecnologia sulla natura", ma uso della tecnologia per conoscere e vivere la natura. Ci proponiamo quindi di promuovere la conservazione del patrimonio ambientale e vogliamo diventare promotori di un escursionismo fuoristrada a basso impatto ambientale, che non intacca, anzi, aiuta a far conoscere e a proteggere le riserve naturali. Abbiamo riunito tutte queste iniziative sotto l'ombrello scherzoso di un "Ente per la Salvaguardia dell'Off-road". Oltre a caratterizzare con la sua presenza tutte le attività di promozione, l'Ente diventerà un marchio presente su tutto il merchandising che venderemo nelle Concessionarie a fianco della vettura.

Ne sono convinto: vedere la Campagnola fa venire voglia di guidarla. E di guidarla sulle strade anzi, sulle "non-strade" a cui appartiene. Tutti gli altri hanno disinvestito da questa nicchia puntando sul compromesso e sui crossover. Noi invece abbiamo fatto un prodotto veramente "tecnico".

Questo lancio mostra ancora una volta l'immagine di un'Iveco che cresce ed esplora territori nuovi: in termini geografici ma anche in termini di innovazione di prodotto. Un'azienda in eccellente salute, che ha fatto e continua a fare grandi investimenti in ricerca, tecnologia e comunicazione e che, grazie a questo, è al centro dell'attenzione del mercato e ottiene positivi risultati.

DAILY MIDIVAN IL TUTTOFARE

Nel test sulle strette e tortuose strade liguri il Daily Midivan conferma le sue doti: grande maneggevolezza nei percorsi urbani e ottimi spunti velocistici in quelli extraurbani, con consumi estremamente ridotti

di Marco Bianchi



Il MiniVan, il furgone di accesso alla gamma Daily presentato lo scorso anno, è stato un successo. Era quindi diventato strategicamente importante creare un'offerta simile anche per i professionisti del trasporto, coloro che hanno la necessità di disporre di veicoli di gamma più alta, al limite delle 3,5 t di MTT, ma sempre con patente B. Iveco ha raccolto questa domanda proponendo il Daily Midivan, il furgone a ruota singola di 3,5 t di MTT destinato ai professionisti della distribuzione, e non solo a loro.

UN'OFFERTA AMPIA

Molto ampia la gamma di modelli e personalizzazioni offerte. Il Daily Midivan è proposto con due motorizzazioni e quattro diverse potenze: il turbodiesel da 2,3 litri di cilindrata

può erogare 96, 116 e 136 CV, ma si può scegliere anche il possente 3,0 litri da 176 CV, in abbinamento con i cambi manuali a cinque e sei rapporti (a seconda della potenza) o con il cambio automatizzato Agile. Tre le soluzioni di passo: 3000, 3300 e 3950 mm, oltre al 3000L con sbalzo posteriore allungato. Tre anche le altezze di tetto che, combinate con le quattro soluzioni di lunghezza del vano di carico, offrono un'ampia gamma di volumetrie: dai 7,3 metri cubi dei Daily con passo da 3000 mm a tetto basso ai 17,2 metri cubi delle versioni con passo da 3950 mm e tetto alto, con cubature intermedie di 8,3 - 9 - 10,2 - 12 - 13,2 e 15,6 mc.

Ogni versione è altamente personalizzabile con un eccezionale rapporto prezzo/contenuti. Una reale risposta alle esigenze dei clienti, che vogliono contenere i costi senza

rinunciare alla robustezza, alla durata e al valore di un Daily. Infatti il "leggero" Iveco è il veicolo più ricercato e più considerato dai professionisti, come conferma anche il suo alto valore residuo. Un Daily usato è un "assegnato circolare": si rivende rapidamente e bene anche se ha molti anni e molti chilometri. Tutti i Daily Midivan sono omologati Euro IV e possono essere equipaggiati come optional del filtro antiparticolato e quindi possono accedere ai centri storici, anche quelli dove sono in vigore le limitazioni alla circolazione.

IN PROVA CON IL 35S12

Tra le numerose opzioni disponibili scegliamo un modello della fascia bassa con una quotazione molto vicina ai 16.800 euro, l'eccellente prezzo di accesso alla gamma.

Il motore è il quattro cilindri turbodiesel di 2,3 litri nella sua potenza intermedia: 116 CV, il cambio è manuale a 5 marce, ma è possibile montare anche l'automatizzato Agile, un'opzione che deve essere presa in seria considerazione se le missioni nei centri urbani sono in maggioranza.

Il modello in prova, oltre a una brillante e aggressiva colorazione Rosso Maranello, è caratterizzato dal tetto medio H2 e dal passo di 3.000 mm con sbalzo posteriore che garantisce una volumetria utile interna di 10,2 mc. Esso è anche dotato di sospensione pneumatica posteriore che consente di abbassare il piano di carico a 515 mm, tra i più bassi della categoria.

Saliamo a bordo. Gli interni sono quelli conosciuti e apprezzati della nuova gamma Daily. Il cambio in plancia garantisce un facile attraversamento della cabina, utile per scendere dal lato del marciapiede quando si devono effettuare delle consegne.

Il sedile dell'autista è molto confortevole mentre per gli eventuali passeggeri è previsto un sedile a due posti altrettanto comodo. Ampia la dotazione di vani portaoggetti, inoltre il veicolo è dotato del pack "Classic" che prevede l'aria condizionata e la chiusura centralizzata con telecomando, certamente due accessori molto comodi per migliorare significativamente l'operatività e la vita di bordo.

Affrontiamo la litoranea che porta da Santa Margherita verso Rapallo da dove poi potremo accedere all'autostrada.

Il veicolo è a pieno carico, oltre 1.400 chili di portata utile, così da verificare anche la prontezza del motore in condizioni che raramente i furgoni raggiungono, infatti, soprattutto per la distribuzione, è difficile che si viaggi a pieno carico.

La strada è stretta e tortuosa, il traffico intenso, ma il Midivan si trova perfettamente a pro-

prio agio, sterzo preciso e leggero che, quando dobbiamo disimpegnarci in un piccolo ingorgo, evidenzia una delle sue caratteristiche più apprezzate: un raggio di sterzata straordinario, il migliore della categoria. La grande coppia del motore non ci fa rimpiangere il cambio automatizzato Agile: i passaggi di marcia sono ridotti al minimo e basta pigiare un po' sul pedale dell'acceleratore per sentire il generoso turbodiesel rispondere prontamente. Se poi è proprio necessario scalare, la frizione morbida e il cambio dagli innesti precisi assistono l'autista nel migliore dei modi. Gli specchietti retrovisori di generose dimensioni sono di grande ausilio per affrontare con sicurezza anche i passaggi più stretti e l'intera sagoma del veicolo è sempre sotto controllo. Entriamo in autostrada. Anche in questa condizione il motore si mostra perfettamente dimensionato per far correre il Daily ai limiti di



velocità consentite dal codice, con la riserva di potenza necessaria per effettuare i sorpassi indispensabili a mantenere una buona e redditiva velocità di crociera.

Usciamo al casello di Genova e ci inerpichiamo per le strade dell'Appennino Ligure. Il Daily Midivan si mostra a proprio agio anche in questa condizione e, anche quando le salite si fanno più impegnative, il motore non mostra mai incertezze. Certo il 3,0 litri, o più semplicemente lo stesso 2,3 litri nella taratura da 146 CV, darebbero ancora più sprint alla salita, ma già così si può circolare in tutta tranquillità su ogni percorso.

Rientriamo a Santa Margherita con la certezza che il nuovo Daily Midivan costituisca la risposta migliore per una larga fascia di professionisti del trasporto. Un vero campione di versatilità e redditività.



ALPS REGION DOVE L'AMBIENTE È PARTNER DEL BUSINESS



La denominazione Alps Region riunisce per Iveco due importanti nazioni, Svizzera e Austria, vicine all'Italia, ma al contempo molto differenti come tipologia di clienti e realtà economiche. Ne tracciamo un profilo con Gianalberto Lupi, General Manager di questa area

di Silvia Becchelli

«Svizzera e Austria sono due Nazioni che offrono natura, cultura e una qualità di vita molto elevata - spiega Gianalberto Lupi, Iveco General Manager Alps Region -, e hanno entrambe un rigoroso rispetto per l'ambiente come in pochi altri luoghi del mondo. Questo si ripercuote anche nel modo di fare business, il rapporto con gli imprenditori di questi due Paesi è molto razionale, pur lasciando spazio anche a valori come fiducia e simpatia, elementi emozionali che si sviluppano col tempo». Laureato in Economia e Commercio all'Università Bocconi di Milano, Gianalberto Lupi vanta una lunga esperienza in Iveco, maturata nell'ambito della Logistica Industriale e Commerciale. È stato Responsabile Marketing della gamma Pesante e in seguito di quella Leggera, Responsabile centrale della Pianificazione vendite e, da ottobre del 2007, è il General Manager di Alps Region.

C&S. Quali sono le peculiarità del mercato dei veicoli commerciali e industriali in Austria e in Svizzera? È possibile delineare i tratti caratteristici relativamente allo stato delle infrastrutture e dell'economia in generale?

Lupi. I due mercati, per quanto possano sembrare simili come dimensioni, popolazione e posizione geografica, sono molto diversi tra loro per quanto concerne la commercializzazione dei veicoli commerciali e industriali. Gli operatori svizzeri gestiscono la logistica delle merci prevalentemente all'interno del loro Paese, quindi i chilometri percorsi all'anno sono sotto la media europea e, conseguentemente, la domanda di veicoli medi e pesanti è limitata da ormai molti anni a circa 3 mila immatricolazioni annue. I veicoli leggeri presentano invece una forte domanda che rispecchia l'alto livello di sviluppo raggiunto dalla distribuzione delle merci che raggiungono tutte le piccole valli di montagna, dove solo il Daily riesce a muoversi agilmente sulle strade tortuose. Quindi i leggeri fino alle 3,5 t di MTT totalizzano quasi 5 mila immatricolazioni all'anno.

Invece gli operatori austriaci sono importanti "player" nel settore della logistica e del trasporto su gomma in Europa. Hanno creato grandi aziende con sede in Austria e filiali in tutta Europa, sia Occidentale sia Orientale, per essere sempre vicini alle aziende manifatturiere, quindi ai loro clienti. Considerando che l'Austria ha una popolazione di 8 milioni di abitanti, le 8 mila immatricolazioni annue di veicoli medi e



pesanti sono un numero molto elevato. A questo dato si devono aggiungere i veicoli immatricolati nei Paesi dell'Europa Centrale e Orientale acquistati dai clienti austriaci per le loro filiali. Anche la domanda dei veicoli leggeri è in crescita, un trend legato a vari fattori, per esempio il turismo in aumento genera la necessità di una distribuzione più capillare e massiccia di generi alimentari e accessori per il tempo libero.

Nella pagina a fianco, Gianalberto Lupi General Manager Iveco del Mercato Alps Region che comprende Svizzera e Austria. In queste pagine e nelle seguenti, alcuni veicoli in forza alle flotte di importanti clienti transalpini

C&S. Quali sono le tendenze della domanda nei diversi segmenti del mercato, quali sono le preferenze dei clienti?

Lupi. Prevediamo nel medio periodo una crescita ulteriore del segmento delle 3,5 t di MTT, al limite della patente B. La domanda di questa fascia è legata a veicoli che offrano robustezza e portata. Su queste "features" di prodotto si giocherà la partita nei prossimi anni. Il segmento dei veicoli di gamma media promette di essere anche nel futuro dominato dagli specialisti della distribuzione urbana, con una crescente esigenza, alla luce dei vari divieti nella circolazione urbana, di rinnovare il parco circolante con veicoli "puliti" Euro V. Anche in considerazione del fatto che l'età media della gamma dei medi è relativamente elevata.

Per i pesanti il baricentro futuro del mercato tenderà sempre di più a spostarsi verso l'Europa Centrale e Orientale. Infatti, malgrado l'elevata specializzazione degli operatori logistici locali, in Austria l'opinione pubblica ha un atteggiamento ostile verso il veicolo industriale. Il camion è visto più come un nemico da temere che come un elemento trainante per l'economia. È dunque lecito attendersi da parte dell'Amministrazione pubblica sempre maggiori ostacoli legislativi e fiscali che possono rallentare lo sviluppo del business del trasporto su gomma.

In Svizzera vedo un mercato meno esposto a cambiamenti politici radicali. I ruoli e il carico di costi tra ferrovia e strada sono definiti da tempo, l'opinione pubblica è soddisfatta, e quindi gli scenari futuri sembrano muoversi su binari ben consolidati.

C&S. Rispetto al resto dell'Europa quali sono le differenze dei clienti svizzeri e austriaci?

Lupi. Chi acquista un veicolo industriale è sempre un imprenditore che conosce bene il

proprio mestiere. Questo vale per tutti i Paesi. Quello che si nota in Austria e Svizzera è una diffusa attenzione per l'ambiente e la disponibilità dei clienti ad accettare, seppure in modo limitato, un costo maggiore per rispettare le rigide normative.

C&S. È possibile riassumere le severe normative sulle emissioni in vigore in Svizzera e Austria, in particolare per gli autisti stranieri di passaggio?

Lupi. L'Austria, membro dell'Unione Europea, non può introdurre normative più severe di quelle europee. La politica austriaca sta cercando di aumentare il costo dei pedaggi per i veicoli in circolazione sulle autostrade. Tale aumento pesa però prevalentemente sul traffico locale che rappresenta la gran maggioranza dei chilometri percorsi e non sul transito internazionale per il quale sarebbe stato ideato. Alla fine tutto si ripercuote sui prezzi finali dei prodotti, dagli alimentari ai materiali per l'edilizia.

Anche la Svizzera segue una politica simile e ha raggiunto un livello di pedaggio per il transito molto elevato. Tramite contratti bilaterali il Paese ha tratto numerosi vantaggi senza dover seguire le regole della Comunità europea.

C&S. Si stanno sviluppando forme di possesso del veicolo differenti dal tradizionale acquisto come, per esempio, il noleggio o il leasing a lungo termine?

Lupi. Come in tutti i Paesi europei ci sono società di noleggio non solo per i veicoli leggeri, ma ormai anche per quelli di gamma media e pesante. Il noleggio è un'ulteriore offerta che si sta creando spazio sul mercato e, in un futuro prossimo, potrà costituire una nuova opportunità di vendita.



C&S. Qual è la presenza di Iveco sui due mercati nelle rispettive gamme?

Lupi. In Svizzera con il Daily siamo leader di mercato con una quota del 21,4% per i veicoli fino a 3,5 t di MTT, un segmento che lo scorso anno ha registrato un incremento del 14%. Nella gamma Eurocargo abbiamo conquistato la prima posizione mantenendo stabili le nostre vendite in un mercato che registrava una flessione del 12%. Con il rinnovamento della gamma pesante Stralis e Trakker abbiamo fatto significativi passi avanti, la nostra quota sta migliorando e ci stiamo avvicinando al vertice.

In Austria, con il Daily siamo secondi e in linea con il mercato, mantenendo una quota stabile nel segmento dei 3,5 t che lo scorso anno è cresciuto del 25%. Anche i veicoli di gamma media sono cresciuti del 10%, Iveco è riuscita a conquistare la seconda posizione, allargando il business a clienti che finora non avevano mai utilizzato Eurocargo e lo hanno adottato come veicolo affidabile e redditizio. Il mercato dei pesanti è cresciuto del 10% e Iveco ha aumentato la propria quota: un risultato soddisfacente che ci avvicina ai competitor svedesi.

C&S. Prospettive future, quali sono i trend del mercato nei due Paesi?

Lupi. In Svizzera il mercato dei veicoli commerciali e industriali è molto legato all'andamento dell'economia nei paesi dell'Europa Occidentale, soprattutto Germania e Francia. Per l'Austria ci sono maggiori legami con i Paesi del Centro-Est Europa. Se l'economia in quei Paesi dovesse crescere con i ritmi degli ultimi anni, l'Austria sarebbe il primo Paese a trarne vantaggio.

C&S. Come è organizzata la presenza Iveco in Svizzera e in Austria?

Lupi. Iveco è presente in entrambi i Paesi con una Rete di Concessionarie e Officine Autorizzate. In Svizzera abbiamo tre Concessionarie e un notevole numero di Punti Vendita che nel complesso totalizzano circa la metà del volume di vendita. L'altra metà è realizzata direttamente da Iveco Svizzera tramite proprie filiali. In Austria operiamo con cinque grandi centri di vendita e assistenza di proprietà Iveco, quindi la maggior parte dei volumi di vendita e le attività di customer service sono gestite direttamente. Un limitato numero di dealer locali si occupa prevalentemente delle vendite e dell'assistenza per il Daily.

C&S. Quali sono i "plus" Iveco riconosciuti dal mercato?

Lupi. I clienti hanno apprezzato l'impegno di Iveco negli ultimi anni per rinnovare la sua



gamma prodotto, hanno capito che c'è una grande forza innovativa.

Un altro "plus" in entrambi i mercati è costituito dalla Rete, sia per quanto riguarda il numero delle Concessionarie e delle Officine sia per la professionalità delle persone che vi lavorano. Possiamo vantare una squadra di persone che vivono quotidianamente i valori Iveco, un segnale importante per il cliente che mostra di apprezzare la motivazione e la capacità di chi lavora con noi.

C&S. Come è gestito il rapporto tra Iveco e i dealer locali?

Lupi. Esiste un filo diretto con le Concessionarie e le Officine Autorizzate e siamo sempre pronti a fornire loro il supporto necessario per rispondere in modo tempestivo alle istanze dei clienti. Inoltre dedichiamo molte risorse nel promuovere le attività di training, indispensabili sia per garantire una maggiore conoscenza del prodotto, sia per gli interventi di customer service.

C&S. Un autotrasportatore italiano che viaggia in Svizzera e Austria quanto può contare sulla presenza di Iveco?

Lupi. Per prima cosa può contare sul suo camion Iveco, un veicolo assolutamente affidabile... In caso sia veramente necessario un intervento possiamo con certezza assicurare che le Officine Autorizzate Iveco svizzere e austriache sono dei veri centri di competenza per tutte le problematiche legate ai veicoli commerciali e industriali e anche per gli allestimenti.

È sufficiente una telefonata al numero verde internazionale Iveco (00.800.48326.00) e il Customer Center Iveco metterà l'autista in contatto con l'officina più vicina.



UN'OFFERTA COMPLETA



L'intera gamma IVECO Irisbus garantisce una risposta moderna, efficiente

e rispettosa dell'ambiente a tutte le esigenze di trasporto persone. Josep Roura illustra l'ampia offerta Irisbus, le caratteristiche e gli stabilimenti dove sono prodotti i vari modelli di autobus

di Alberto Mondinelli

«Iveco Irisbus è uno dei due grandi protagonisti del mercato del trasporto persone producendo dai minibus da 3,5 t di MTT fino ai grandi autobus granturismo - precisa subito Josep Roura, Responsabile Prodotto di Iveco Irisbus -. Con il lancio nel 2007 di Daily Tourys, Daily Citis, Crossway LE e Magelys, propone ai suoi clienti una gamma completamente rinnovata, composta da autobus moderni, dal design unificato e attraente, dotati di una meccanica affidabile e performante, particolarmente rispettosa dell'ambiente».

PENSATI PER IL MERCATO EUROPEO

«L'impegno di questi anni è stato quello di far convergere la gamma prodotta in una serie di modelli concepiti e progettati per rispondere in maniera ottimale alla domanda del mercato domestico che per Irisbus è più che mai quello europeo - prosegue Roura -. Per le esigenze del trasporto in ambito urbano, Irisbus propone *Citelis* nelle versioni Urbano e Suburbano e nelle lunghezze di 10,5, 12 e 18 metri per una portata da 105 a 170 passeggeri. Gli allestimenti offrono la possibilità del "Low Floor" mentre le motorizzazioni spaziano dalle tradizionali diesel a quelle a metano, fino all'alimentazione elettrica con trolley. Di *Citelis* è stata allestita anche una versione più raffinata e con soluzioni interne originali denominata *Crealis*. *Europolis* è proposto sulla

lunghezza di 8 e 9,4 metri con motorizzazioni diesel o a metano e portata fino a 74 passeggeri; di questo modello è stato preparata anche una versione a trazione elettrica. *Civis* è invece un sistema trasporto avanzato su linee dedicate a filovia, mentre *Cristalis* è un trolleybus di nuova generazione su tre lunghezze da 12 a 18,5 metri, con o senza guida ottica.

Tre i modelli per i servizi di linea in ambito interurbano, definiti anche Intercity. *Midway* è stato concepito per le brevi distanze, si tratta di un veicolo di 9,7 metri con motorizzazione diesel e una capacità massima di 40 passeggeri. Per le distanze corte e medie è invece proposto il *Crossway*, in tre misure da 10,6, 12 e 12,8 metri, con motorizzazione diesel e con possibilità di trasporto fino a 59 passeggeri. *Arway* è progettato per le distanze medie su tre lunghezze di 12, 12,8 e 15 metri e con portata fino a 71 passeggeri, le motorizzazioni sono esclusivamente diesel. Specifico per i servizi scuolabus è il *Recreo*.

Ampia è anche l'offerta per i servizi turistici. Si parte dal *Daily Turys* sulla meccanica del leggero Iveco con motorizzazioni diesel o a metano e una capienza di 22 posti. Su una misura maggiore c'è l'*Evadys* nella doppia lunghezza di 12 e 12,8 metri, motorizzazione diesel e portata fino a 59 passeggeri. Quando la domanda di comfort e di eleganza si fa ancora più pressante la risposta arriva dalle "ammiraglie": *Domino*, 12,4 metri di lusso con motorizzazione diesel e portata massima di 55 passeggeri; per arrivare all'ultimo nato *Magelys* nella doppia misura di 12,2 e 12,8 metri per un massimo di 55 passeggeri.

«Alla produzione di veicoli completi si aggiunge quella degli chassis - ricorda Roura -. Su meccanica *Citelis* per impiego urbano, *Euro rider* a due e tre assi per Coach e Intercity, *Daily* per Minibus e Minicoach, *Euromidi* per Midibus e Coach con motore anteriore e *Midirider* per Midicoach fino a 10,5 metri con motore posteriore».

Soprattutto per le realizzazioni più originali e innovative è anche interessante conoscere le municipalità che le hanno adottate. «113 filobus *Cristalis* sono in esercizio a Lione, 10 a Milano, 11 a Saint-Etienne e 15 a Limoges - ricorda Roura -. Di *Civis* ne sono stati realizzati 10 per Las Vegas, sei per Clermont-Ferrand e tre per Castellon, mentre 49 sono stati ordinati dalla città di Bologna. Infine, per la municipalità di Pechino, sono stati realizzati dei bus articolati di 18 metri».

GLI STABILIMENTI

Tanti modelli ma anche tanti siti produttivi. Irisbus dispone di ben cinque stabilimenti di produzione: due in Francia ad Annonay e a Rorthais, uno in Italia a Valle Ufita, uno nella Repubblica Ceca a Vysoke Myto e uno in Spagna a Barcellona. Nasce quindi la curiosità di sapere dove sono prodotti i vari modelli.

«*Citelis* è l'unico bus ad essere prodotto sia in Italia sia ad Annonay - spiega Roura -. Sempre in Italia è prodotto l'*Europolis*, mentre *Arway* e *Recreo* sono costruiti nella Repubblica Ceca. Tra i modelli da turismo il *Domino* è realizzato a Valle Ufita, mentre *Evadys* e *Magelys* vengono costruiti ad Annonay.

Per descrivere le diverse sedi produttive possiamo ricordare che lo stabilimento di Valle Ufita, in provincia di Avellino, sorge su una superficie di 975 mila mq dei quali 105 mila coperti. L'unità produttiva di Annonay occupa invece 271.635 mq con una superficie coperta di 115.573 mq, mentre l'altra sede francese a Rorthais ne occupa 233.583 mq dei quali 28.300 mq coperti. Lo stabilimento nella Repubblica Ceca ha un'area di 321.781 mq dei quali 109.610 mq coperti. Infine Barcellona, specializzata nella produzione di chassis, occupa un'area di 61.823 mq dei quali 22.366 mq coperti. Si tratta di fabbriche moderne che hanno sviluppato tecnologie produttive di eccellenza, perfettamente allineate alla qualità del prodotto Iveco Irisbus».





LA JUVENTUS VIAGGIA IN MAGELYS

Consegnato alla squadra bianconera il nuovo autobus granturismo Irisbus Iveco Magelys che accompagnerà i giocatori nei loro spostamenti per le partite di Campionato e Champions League

Magelys, top della gamma granturismo di Irisbus Iveco, seguirà la squadra della Juventus Football Club nei suoi spostamenti in Italia e all'estero. Una tradizione che prosegue, la squadra bianconera viaggiava infatti con il granturismo Irisbus Iveco Domino già dal 2000.

Il veicolo, caratterizzato dalla colorazione esterna grigio antracite e nera con i colori e il logo della squadra, ha 38 posti totali e dispone di una motorizzazione Cursor 10 da 450 CV. L'allestimento, molto confortevole, è stato particolarmente curato e adattato alle esigenze della squadra. Oltre alle dotazioni opzionali più richieste sugli autobus turistici, questo veicolo è dotato di tutti i sistemi tecnologicamente avanzati quali l'antenna satellitare Geosat per la ricezione dei canali Sky collegata a un impianto di ascolto multicanale cd/dvd, radio e tv per ogni posto a sedere. All'interno dell'autobus è stata riser-

vata un'ampia zona ristoro con forno a microonde, macchina per il ghiaccio e frigorifero supplementare per soddisfare le esigenze degli atleti durante il viaggio. Le ampie vetrate del Magelys possono essere oscurate da tendine plissettate nere che richiamano i colori della Juventus e alcuni sedili sono completamente ribaltabili per trasformarsi in comodi lettini in caso di infortuni dei giocatori. Nel bagagliaio è stata creata una zona attrezzata per il guardaroba. Infine l'impianto elettrico è stato potenziato con un gruppo elettrogeno da 220 V, batterie supplementari e caricabatteria di bordo per l'utilizzo di apparati multimediali a veicolo fermo.

Con questo allestimento, Irisbus Iveco ha ulteriormente rafforzato la propria specializzazione nella produzione di versioni speciali per il mondo dello sport. Negli ultimi anni ha infatti progettato e prodotto i motorhome della scuderia Ferrari di F1, del team ciclistico Liquigas Sport e delle squadre di calcio del Torino e Chievo Verona.

PALERMO SCEGLIE CITELIS A METANO

Sono stati recentemente consegnati all'Amat di Palermo i primi cinque Citelis che fanno parte di una fornitura di 28 unità

La municipalizzata palermitana ha fatto una scelta importante riponendo fiducia nel prodotto Irisbus Iveco e scegliendo un autobus a basso impatto ambientale. Alla consegna dei cinque Citelis 18 m CNG 310 CV seguirà anche quella di altri 23 Citelis 12 m CNG 272 CV. La cerimonia è avvenuta alla presenza del sindaco di Palermo Diego Cammarata e di Massimo Maniscalco della Concessionaria Irisbus per la Sicilia Sivibus.

Tutti i veicoli montano il motore Iveco Cursor 8 in versione EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicle), cioè con emissioni a bassissimo impatto ambientale anticipano le severe normative Euro VI, che dovrebbero entrare in vigore dal 2012. Gli autobus sono dotati di un sistema di climatizzazione per il comfort dei passeggeri, controllo porte con circuito televisivo interno che permette all'autista di visualizzare l'accesso alle porte e un impianto di videosorveglianza per registrare le immagini all'interno dell'intero abitacolo.

La Concessionaria Irisbus Iveco Sivibus è da tempo operante

in Sicilia e vanta una grande esperienza nel settore. Gli importanti volumi di immatricolato sono il frutto di una costante attenzione al settore privato e pubblico, con la consulenza al momento della scelta dell'autobus più idoneo a ogni missione, alla garanzia prestata con assistenza anche a bordo strada 365 giorni all'anno per 24 h, grazie a una rete di 13 Officine Autorizzate sull'intero territorio regionale.

L'Amat, Azienda Municipalizzata Autotrasporto, di Palermo è nata nel 1964 ed è la diretta erede delle società che fin dall'inizio del secolo scorso hanno gestito il trasporto pubblico a Palermo e nei suoi dintorni. Dall'originale missione di azienda municipalizzata del trasporto pubblico per l'area palermitana, Amat si è evoluta negli anni Novanta in azienda specializzata nella mobilità di persone e, nel 2005, è divenuta una società per azioni con socio unico il Comune di Palermo. L'attività di pubblico trasporto locale si estende capillarmente per l'intero territorio cittadino, raggiungendo alcuni comuni limitrofi quali Villabate e Sferracavallo. L'attuale rete si sviluppa per circa 330 km.





UN SERVIZIO INDISPENSABILE

L'Albo degli Autotrasportatori ha avviato un piano di sviluppo per la realizzazione di aree di sosta attrezzate per l'autotrasporto e un progetto di rete in grado di connetterle al fine di fornire informazioni in tempo reale agli autisti

di Lorian Signorini

Potersi fermare per i turni di riposo in aree sicure e dotate dei comfort necessari a un reale riposo, è un'esigenza sentita da tutti gli autisti che viaggiano nel nostro Paese. Non si tratta di un servizio accessorio, ma di un'autentica priorità. Purtroppo anche sotto questo aspetto l'Italia mostra un ritardo cronico e molto grave rispetto agli standard europei, con la conseguenza di lasciare migliaia di autotrasportatori in balia di una criminalità, organizzata o improvvisata poco importa, e di trasformare le soste per il riposo in un autentico calvario che rischia di rimettere l'autista al volante più stanco e stressato di quando si era fermato. È quindi fortemente sentita dagli operatori del settore l'esigenza che, sia sui tracciati autostradali sia sulla viabilità statale a più elevata percorrenza, ci sia una rete di aree di sosta attrezzate che consentano un più agevole rispetto dei tempi di guida e di riposo, la sosta dei veicoli in condizioni di sicurezza, un'adequata accoglienza per gli autisti.

LO "STATO DELL'ARTE"

Il Comitato Centrale dell'Albo, dopo aver operato il censimento di circa 130 possibili aree di sosta attrezzate per la sosta dei veicoli industriali, ha deciso di contribuire, con un finanziamento, alla costruzione di 22 di queste, i cui progetti sono già stati tutti approvati. Oggi sono già operative le 10 strutture riportate nel box.

Il Comitato Centrale, avvalendosi di fondi espressamente destinati dalla legge alla tutela della sicurezza della circolazione stradale e dell'ambiente, ha promosso un contributo a fondo perduto a quei soggetti pubblici o privati che disponessero di un progetto "cantierabile", già approvato dalle competenti autorità, teso a realizzare un'area di sosta per veicoli commerciali.

Un'apposita commissione nominata dal Comitato Centrale ha provveduto a valutare le numerose richieste pervenute, l'idoneità dei soggetti presentatori, il rispetto delle condizioni stabilite nei bandi e nei relativi capitolati, e appunto 22 sono state quelle individuate in questa prima fase.

UN SOFTWARE DEDICATO

Grazie all'iniziativa del Comitato Centrale si è anche potuto evidenziare come si possa avviare un "effetto rete" capace di diventare un elemento di supporto alle esigenze delle imprese di autotrasporto ai fini della sicurezza.

Si è quindi deciso di avviare un servizio per la gestione di un software per tutte le aree di sosta dedicate ai veicoli pesanti che intendono entrare in rete, approvando il layout tecnico e i criteri per la relativa convenzione. L'impegno è quello di mettere a disposizione delle aree di sosta che si intendono convenzionare una piattaforma contenente i dati e le informazioni elaborate dal Comitato stesso attraverso uno specifico studio. Si deve quindi fornire: l'accesso alla piattaforma telematica centrale con la possibilità di connessione ad altre aree di sosta, il software operativo per assicurare il collegamento alla piattaforma centrale, la relativa implementazione e la fornitura per almeno due anni del servizio di gestione dei flussi dei dati. Dal canto loro, le strutture che intendono convenzionarsi dovranno uniformare i sistemi informativi esistenti con una serie di servizi: videosorveglianza, assistenza alle persone e ai veicoli, disponibilità di aree per la sosta con specifici siti per i trasporti particolari come, per esempio, refrigerati e merci pericolose. Oltre a questo le aree di sosta dovranno ovviamente dotarsi di una strumentazione informatica in grado di supportare il software operativo. I servizi erogati e i requisiti costituiranno il contenuto della convenzione che verrà completata con altri punti riguardanti la manutenzione delle apparecchiature, la formazione e l'aggiornamento del personale.

Per fruire del sistema le aree di sosta possono convenzionarsi con il Comitato Centrale dell'Albo. Considerando che il sistema è aperto, possono aderire tutte le aree dedicate ai veicoli pesanti che possiedono alcuni requisiti generali: hotel, servizi igienici, docce, minimarket, lavanderia (anche self-service), autolavaggio, gommista, officina meccanica ed elettrauto, ali-

mentazione elettrica carri frigo e sale di attesa. Per quanto riguarda invece la sicurezza sono richiesti una recinzione, l'illuminazione, un servizio di sorveglianza e dispositivi antincendio. Si tratta di un'iniziativa di grande interesse e utilità per gli autotrasportatori e va dato atto all'Albo di essersi mosso nella direzione giusta. Proprio per questo la Rete delle Concessionarie Iveco ha manifestato un particolare interesse per il progetto. Come scritto, in ogni area di sosta è prevista la realizzazione di un'officina meccanica e questo è certamente uno dei servizi più richiesti e apprezzati dagli autotrasportatori. Ecco perché le Concessionarie Iveco stanno provvedendo a prendere gli opportuni contatti con gli organismi di gestione delle aree per cercare di realizzare punti assistenziali in loco.

LE 10 AREE GIÀ OPERATIVE

- Area doganale interna porto mercantile La Spezia (innesto A15 Fornola, La Spezia, svincolo Stagnoni)
- A14 Bologna - Bari - Taranto (tratto Bologna - Rimini Sud)
- Fiorenzuola d'Arda A1 Milano - Napoli (tratto Piacenza - Bologna)
- Civitanova Marche (MC) Z.I. Loc. S. Maria Apparente
- A1 Milano - Napoli (tratto Chiusi - Orte)
- S.Benedetto del Tronto (AP) - Uscita A14
- A1 Milano - Napoli (tratto Fiano Romano - S.Cesareo)
- Polo Logistico Interporto "Catania" - Via Coppalati, Piacenza
- Fano (AN) - Z.I. Bellocchi E78 / A14
- A14 Uscita casello Pesaro - Urbino (Loc. Selvagrossa)



EVOLUZIONE NELLA CONTINUITÀ

Abbiamo incontrato Barbara Barbieri, Responsabile della Rete delle Concessionarie Iveco in Italia, per conoscere lo "stato dell'arte" dell'organizzazione commerciale e assistenziale del costruttore leader sul territorio nazionale

di Marco Bianchi



Barbara Barbieri è la nuova Responsabile della Rete del Mercato Italia Iveco. Laureata in Ingegneria Chimica al Politecnico di Torino, dal 2003 è in Iveco, dove ha svolto mansioni di analisi e ottimizzazione di processi commerciali e di customer satisfaction presso la Direzione Network centrale di Sales & Marketing. Nel 2007 ha ricoperto il ruolo di Responsabile dei rapporti tra Iveco e l'Associazione Europea dei Concessionari (GACIE) per i mercati Italia, Spagna, Francia e UK, dedicandosi allo stesso tempo al Progetto "New Dealer Identity" per il rinnovo dell'immagine di tutta la rete commerciale Iveco.

RUOLO DA LEADER

Una carriera professionale votata allo sviluppo sul territorio delle strutture Iveco per occuparsi ora della Rete del Paese dove Iveco è incontrastato leader di mercato.

«Non solo è leader - spiega Barbara Barbieri - ma affida alla qualità e capillarità della sua Rete un ruolo molto importante nel rafforzamento di questa posizione.

Per fare la "fotografia" della nostra organizzazione commerciale ricordiamo che in Italia operano 55 Concessionarie Iveco. Comprese le filiali, esse gestiscono complessivamente oltre 150 punti vendita, mentre la rete assistenziale annovera 670 Officine Autorizzate e di Concessionaria. In totale gli addetti sono oltre 8 mila.

Un'immagine complessiva di grande forza, professionalità e radicamento sul territorio, frutto di un processo di razionalizzazione e omologazione che si è sviluppato soprattutto negli ultimi 10 anni. Tutto questo ha portato a una progressiva individuazione di realtà imprenditoriali che mostrano alti livelli qualitativi sul fronte del servizio al cliente. È stato un processo piuttosto complesso, un progressivo affinamento con precisi capi saldi, in primis la capillarità sul territorio e, come ho detto, la professionalità del servizio, con



l'obiettivo di avere sempre di più il cliente al centro della nostra attenzione. In questo contesto vanno inserite iniziative come i Daily Center, pensati per avvicinare sempre di più Iveco alle esigenze dei clienti della gamma leggera. Iveco è leader di mercato e deve difendere questa posizione offrendo il meglio, finora ci siamo riusciti e siamo certi di proseguire su questa strada.

Fondamentale è il ruolo dei dealer, imprenditori che condividono tutte le scelte di Iveco con un rapporto di vera partnership e sono un riferimento importante per Iveco e per i clienti. Gente appassionata del proprio lavoro, dalle solide basi economiche e professionali, profondamente radicati nel mondo degli autotrasportatori presenti nelle proprie aree di influenza: i clienti sono spesso degli amici con cui si intrecciano rapporti professionali e umani. Un importante "plus" per tutta Iveco.

Se a questo aggiungiamo i grandi progressi tecnologici realizzati dai nuovi prodotti della gamma Iveco e l'efficienza e rapidità della diagnostica negli interventi riparativi, possiamo ben comprendere come la Rete Iveco sia oggi all'avanguardia assoluta su tutti i fronti, confermando la sua leadership».

«Si è spesso dibattuto - prosegue Barbara Barbieri - se nella decisione d'acquisto del cliente sia preponderante il prodotto, cioè il camion, oppure la qualità del servizio assistenziale. Mi sento di poter affermare che, a fronte di una generalizzata ed elevata qualità dell'offerta di veicoli, è spesso l'aspetto emozionale, quindi la percezione che si ha del veicolo, unita alla tranquillità garantita da una rete capillare ed efficiente, a fare la differenza. Da questo punto di vista il rinnovo completo della gamma effettuato da Iveco in poco più di due anni, l'abbinamento di immagine e dei valori aziendali a grandi campioni come gli All Blacks e la Nazionale Italiana Rugby, hanno certamente contribuito ad accrescere la percezione positiva del Brand. Ma un ruolo determinante è anche il fatto di poter contare su una Rete commerciale e assistenziale professionale che sa consigliare, risolvere i problemi, affiancare i clienti in tutte le loro scelte, anche quando si deve decidere l'allestimento o le dotazioni dei veicoli. Questa è la nostra grande forza».

NEW DEALER IDENTITY

«Proprio per essere al passo con il processo evolutivo complessivo del Brand Iveco, nel 2006 è stato varato il progetto per una New Dealer Identity delle Concessionarie e delle Officine Autorizzate - ricorda Barbara Barbieri -. Sono proprio i dealer e i centri assistenziali a offrire l'immagine di Iveco sul territorio: i loro uffici, i saloni, i banconi del magazzino così come i reparti di officina sono determinanti nel giudizio e nella percezione del cliente. Per questo si è voluto studiare delle linee guida che potessero dare precise indicazioni per l'allestimento delle nuove sedi e il progressivo adeguamento di quelle esistenti. La strada scelta è stata quella di non imporre dei format molto rigidi, ma piuttosto di definire precise regole in termini di materiali e strutture per creare un'immagine univoca e al passo con i tempi. I primi due dealer che rispondono a questa New Dealer Identity, i due centri pilota per l'Italia, sono stati la sede della Tentori V.I. di Molteno, in provincia di Lecco, e quella della Filiale di Mondovì, in provincia di Cuneo, della Garelli V.I.



Il progetto, come accennato, prevede di lasciare libertà ai dealer nella scelta del fabbricato, dando però precise indicazioni nei colori e nei materiali, definendo in modo preciso il posizionamento dei totem e delle bandiere. I nuovi elementi di marcatore sono realizzati in materiali tecnologicamente avanzati come l'alluminio; l'illuminazione è affidata ai led in sostituzione dei neon. Il tutto con importanti effetti in termini di visibilità e minore manutenzione, quindi non solo design ma anche praticità. Si è inoltre scelto di dare maggiore risalto alla Concessionaria rendendo il suo nome più evidente e si è creato un portale che individua l'accesso pedonale agli uffici, così da accogliere al meglio il cliente. Sarà proprio questo portale, unitamente al totem e alle bandiere, l'elemento caratterizzante della New Dealer Identity ».

In chiusura uno sguardo agli obiettivi futuri. «Essere ancora più vicini al cliente e dare "valore" aggiunto - conclude Barbara Barbieri -. Un target che si ottiene con il continuo sviluppo e consolidamento della capillarità e professionalità della Rete e un pressante controllo degli standard. L'obiettivo è uno solo e comune a tutta l'azienda: difendere e incrementare la nostra posizione di leader di mercato attraverso la piena soddisfazione del cliente».

Professionalità e qualità del servizio sono le eccellenze con le quali la Concessionaria Tentori V.I. opera nel "cuore" della Lombardia, dalla Brianza alle province di Como e Lecco. Un dealer da due generazioni vicino alle esigenze degli autotrasportatori

di Alberto Mondinelli



TENTORI VEICOLI INDUSTRIALI SPA

IMMAGINE E SOSTANZA



Non è un caso che l'ingresso della famiglia Tentori nel mondo automotive avven- ga negli anni Cinquanta con un'officina, in un primo tempo dedicata a moto e auto e, in seguito, ai veicoli industriali. Ancora più significativo è il fatto che all'attività di manutenzione e ripa- razione venne affiancata anche quella di autotrasporto.

STORIA E UOMINI

Tutto il merito è di Giuseppe Tentori che, con altri quattro fratelli, diede vita all'azienda ai tempi impegnata su due fronti.

«Sono stati anni che hanno segnato la cultura di tutta la famiglia - racconta Massimo Tentori, attuale Presidente e nipote di Giuseppe -. È da quelle radici che discende la nostra grande attenzione all'attività assistenziale e la profonda conoscenza del mondo dell'autotrasporto. Un sentimento di solidarietà che ci lega ad autisti e imprenditori, perché sappiamo bene cosa vuol dire avere un veicolo fermo, quali sono le necessità di chi quotidianamente è alla guida di un camion.

La nostra generazione, a cui è stato affidato lo sviluppo dell'azienda, ha sempre avuto ben chiaro gli insegnamenti dei nostri genitori. Siamo un gruppo familiare numeroso, infatti i quattro fratelli hanno avuto 13 figli, dei quali sette sono operativi all'interno della Tentori V.I. Spa».

«All'attività di riparazione dei veicoli industria-

li - prosegue Pietro Tentori, cugino di Massimo e Amministratore Delegato dell'azienda -, venne in seguito affiancato il commercio di veicoli usati, che portò presto a una profonda conoscenza del mercato. Si arriva così al 1974, anno ufficiale di costituzione della Tentori Veicoli industriali che, nel 1975, ottenne il mandato di Concessionaria Iveco, proprio nell'anno in cui nasceva il marchio che raccoglieva tutte le attività del Gruppo Fiat nell'ambito dei veicoli industriali.

La sede di Molteno, in provincia di Lecco, venne inaugurata poco dopo, nel 1978, e da quel momento è iniziato lo sviluppo di questa azienda. All'inizio il territorio di pertinenza era più limitato: dalla Brianza ai confini della Valtellina, in pratica la direttrice Milano-Lecco; in seguito si sono aggiunte la provincia di Como e, più recentemente, Monza e alcuni comuni del Nord milanese».

LA STRUTTURA

Un'area non vasta, ma molto ricca di industrie e quindi con una forte domanda di trasporto merci. Questo spiega perché per il suo presidio è stata sviluppata una struttura articolata: infatti oltre alla nuova sede di Molteno che ha raddoppiato l'insediamento precedente, la Tentori V.I. dispone di una Filiale a Monza, un Punto Vendita a Varedo sulla direttrice Milano-Como, e un altro Punto Vendita a Cantù, sempre in Brianza, dove opera un Daily Center presso un'Officina Autorizzata.

«Tutto ruota attorno alla sede di Molteno, recentemente raddoppiata con l'inaugurazio-

Nella pagina a fianco, un'immagine della nuova sede; sopra, da sinistra, Massimo e Pietro Tentori, rispettivamente Presidente e Amministratore Delegato della Concessionaria. Qui, una vista del piazzale di esposizione dei veicoli nuovi





Sopra, l'interno e l'esterno dell'officina che sorge prospiciente al nuovo fabbricato sulla superstrada Milano-Lecco. Qui sotto, la sede della Carrozzeria Autorizzata Iveco di Oggiono, sempre in provincia di Lecco



ne di una seconda struttura in armonia con le nuove direttive di Identity Iveco, cioè le soluzioni di design esteriore a cui si ispireranno tutte le prossime Concessionarie Iveco - riprende Massimo Tentori -. Il nuovo fabbricato è prospiciente al precedente, (sono separati dalla superstrada Milano-Lecco ma collegati da un sottopassaggio) ed è caratterizzato da un design di grande effetto con un'ampia vetrata. La nuova sede si sviluppa su un'area di 16 mila mq dei quali 8 mila coperti, dove trovano posto gli uffici direzionali, amministrativi e commerciali, le aule per la formazione e le riunioni, lo showroom e la zona per la preparazione e la consegna dei veicoli. L'esposizione

dei veicoli nuovi prosegue poi nell'ampio piazzale. I 20 mila mq della vecchia sede, con altri 8 mila mq coperti, sono invece destinati interamente alle attività di post-vendita e assistenza. Un settore a cui la Tentori riserva grande attenzione, una vera tradizione di famiglia, oltre che un elemento importantissimo nella fidelizzazione dei clienti, sotto la responsabilità di Raffaele Tentori che segue la Customer Service. Complessivamente le postazioni di lavoro a Molteno sono 30, 12 quelle a Monza, mentre altre 10 sono destinate all'allestimento dei veicoli in consegna. Presto sarà pronta una nuova sede anche per la Filiale di Monza completa di tutto: uffici commerciali, officina e magazzino. La nostra volontà è di potenziare soprattutto i servizi assistenziali: infatti anche la prossima struttura è stata programmata proprio per raddoppiare la superficie destinata all'officina. Nel complesso la Tentori V.I. impiega un centinaio di dipendenti.

Il presidio dell'area è completato da 18 Officine Autorizzate che assicurano la copertura sulle 24h. Sono partner importanti con i quali è stato avviato un processo di maggiore integrazione per garantire un servizio molto qualificato in tutta l'area di competenza. In particolare stiamo facendo grandi sforzi per incentivare la crescita professionale e strutturale delle nostre Officine Autorizzate. Investimenti in termini di formazione del personale, attrezzature e immobili, perché quella dei servizi sia un'attività sviluppata al meglio, nell'interesse dei clienti e anche dei titolari delle officine stesse.



Da ricordare inoltre che gestiamo in partecipazione una carrozzeria industriale autorizzata Iveco ad Oggiono, sempre in provincia di Lecco. Si tratta di un impianto che si sviluppa su un'area di 5 mila mq coperti dove lavorano 20 dipendenti. Ai tradizionali interventi di carrozzeria in ambito ripartivo è abbinata la realizzazione di allestimenti specifici sulle esigenze dei singoli committenti, così da garantire un'offerta completa e tempestiva ai clienti che hanno esigenze particolari».

«Un altro aspetto molto curato è quello legato all'immagine - prosegue Massimo Tentori -. Pensiamo che il cliente apprezzi l'attenzione del concessionario alla cura dei particolari della propria sede, con una ricaduta di maggiore credibilità per tutta l'organizzazione. È un modo diretto ed esplicito per far comprendere che dietro quella struttura c'è un marchio, una casa "madre", una professionalità, la volontà di essere sempre vicini alle esigenze del cliente senza lasciare nulla al caso, affrontando anche ingenti investimenti. Ritengo che l'immagine possa avere un effetto trainante molto importante».

IL TERRITORIO

«La nostra area - riprende Pietro Tentori - è ricca di imprenditori e industrie e questo comporta un notevole frazionamento della domanda. Ci sono pochi flottisti e c'è un'alta percentuale di trasporti in conto proprio, quello in conto terzi è invece affidato soprattutto a imprenditori monoveicolari o con flotte di piccole dimensioni.

Difficilmente le trattative riguardano forniture plurime, spesso sono per un singolo veicolo, praticamente cliente per cliente. È quindi necessario essere sempre molto attenti a rispondere alle specifiche esigenze di ognuno. È comunque un mondo in evoluzione, assistiamo infatti a fenomeni di aggregazione tra gli autotrasportatori e molte attività produttive si stanno delocalizzando, aumentando ulteriormente la domanda di trasporto.

Nel 2007 sono stati venduti 1054 veicoli, 60% di gamma leggera, 12% medi, 20% pesanti e 8% cava-cantiere. Dati confermati anche nel primo semestre di quest'anno, nonostante la congiuntura non sia particolarmente favorevole. Anche perché tutta l'area deve fare i conti con gravi problemi infrastrutturali. Basti pensare alle difficoltà di collegamento fra Lecco e Como, due città molto vitali e piene di attività, unite da una sola strada a doppio senso, tortuosa e sempre intasata di traffico. C'è grande attesa per la Pedemontana, ormai deliberata dalle autorità regionali e governative, che dovrebbe risolvere un po' di problemi e far guardare al futuro con maggiore fiducia. Così come i prossimi lavori per l'Expo di Milano lasciano ben sperare per un rilancio delle attività edili e cantieristiche, in questo momento un po' sottotono.

I segnali positivi non mancano e c'è la volontà, da parte nostra e dei nostri clienti, di continuare ad investire per essere pronti quando tutta l'economia locale riprenderà il passo abituale».

LO STAFF

Sede principale
Via Cavour, 16
23847 MOLTENO (LO)
Tel. 031/3571111
Fax 031/3571186
info@tentori.biz

Responsabile commerciale
Massimo De Capitani
Tel. 031/3571125
Fax 031/3571138
massimo.decapitani@tentori.biz

Responsabile servizio al cliente
Raffaele Tentori
Tel. 031/3571111
Fax 031/3571186
customer@tentori.biz

Responsabile officina
Ernesto Billo
Tel. 031/3571155
Fax 031/3571152
ernesto.billo@tentori.biz

Responsabile magazzino
Roberto Corti
Tel. 031/3571177
Fax 031/3571152
roberto.corti@tentori.biz

Responsabile usato
Massimo Bassi
Tel. 031/3571111
Fax 031/3571186
massimo.bassi@tentori.biz

Responsabile noleggio
Marco Tentori
Tel. 031/3571111
Fax 031/3571139
marco.tentori@tentori.biz

Responsabile marketing
Cristiana Azzetti
Tel. 031/3571111
Fax. 031/3571138
cristiana.azzetti@tentori.biz

FILIALE DI MONZA
Via Boccioni, 4/a
20052 MONZA (MB)
Tel. 039/204561
Fax 039/2045638

Responsabile Commerciale
Lucio Belle
lucio.belle@tentori.biz

Responsabile Service
Fulgido Cattaneo
fulgido.cattaneo@tentori.biz

Sito Internet
www.tentori.biz

AUTOTRASPORTI F.LLI MOLTENI SAS

LA "LOGISTICA" DEL CEMENTO

Dai servizi di trasporto in esclusiva per una grande multinazionale del cemento al coordinamento di tutta la gestione dei materiali in Lombardia. Questo il processo evolutivo della Fratelli Molteni

In un certo senso è stato un po' un ritorno alle origini. Infatti la storia imprenditoriale della famiglia Molteni iniziò nel 1952 quando Giuseppe Molteni aveva avviato una piccola attività di trasporto e commercio di materiali edili in ambito locale. Aveva un magazzino a Giussano, cittadina in provincia di Milano, da dove veniva gestita la vendita e la distribuzione di tutto quanto servisse alle imprese edili della zona, oltre all'area milanese anche le province di Lecco e Como. Anni dopo, i figli di Giuseppe Molteni stanno ripercorrendo la strada del padre, affiancando all'attività di autotrasportatori la gestione di magazzini per il cemento e i suoi derivati.

LA SCELTA DEL TRASPORTO

«I camion sono sempre stati un elemento fondamentale della nostra attività - spiega Carlo Molteni, uno dei figli di Giuseppe -. Fu così che, all'inizio degli anni Ottanta, quando in azienda subentrarono io e mio fratello Nando, puntammo proprio sui trasporti per dare nuovo slancio all'attività. Dismettammo il magazzino e decidemmo di sviluppare l'autotrasporto. Avevamo vari contatti con cantieri e aziende che operavano nel settore e, proprio da questi, nacque una collaborazione importante con la cementifera di Merone, in provincia di Como. Un grande cementificio che, qualche



anno dopo, venne acquisito dalla Holcim Italia, la filiale italiana della multinazionale primo produttore mondiale di cemento. La serietà e qualità del nostro servizio furono apprezzati dalla nuova gestione e così anche la dirigenza Holcim diede fiducia alla nostra azienda. Furono anni di sviluppo del parco, ma anche di consolidamento di tutta la nostra struttura. Convinti che la scelta fatta fosse quella migliore puntammo su un'ulteriore specializzazione: trasportare esclusivamente cemento, sia sfuso sia in sacchi. Un servizio solo in ambito lombardo, con al massimo qualche puntata nel resto del Nord d'Italia, ancora oggi il tragitto medio di un nostro veicolo è di 52 Km».

Seguirono anni di crescita e di consolidamento fino al 1999, anno in cui la Molteni acquisì un'azienda di proprietà della famiglia Tentori, già Concessionaria Iveco.

«Era una società che faceva il nostro stesso lavoro e questo ci consentì di raddoppiare il nostro parco, da 8 a 16 veicoli, ma soprattutto di consolidare ulteriormente il rapporto con la Tentori. Tutti i nostri camion sono sempre stati acquistati da loro, una collaborazione nata con nostro padre e che abbiamo fatto crescere negli anni. Oggi i veicoli sono 24, tutti Iveco di gamma pesante. I più "anziani" sono del 2003, quindi prossimi alla sostituzione perché difficilmente i nostri camion superano i cinque anni di utilizzo. Una scelta dettata da motivi operativi ma anche di immagine. In netta maggio-

ranza sono trattori Stralis con semirimorchi a silos, con l'unica eccezione di due autotreni con rimorchio. Per quanto riguarda i modelli, negli ultimi acquisti abbiamo scelto i nuovi Stralis Euro V con motore Cursor 10 da 450 CV, una scelta che è perfettamente in sintonia con la filosofia aziendale volta a massimizzare la redditività. I veicoli sono dotati di cambio manuale, lo preferiamo per l'abbinamento con le prese di forza, e montano l'Intarder anche se non dobbiamo affrontare grandi dislivelli, ma lo consideriamo un elemento di sicurezza ulteriore per l'autista».

UN TREND DI CRESCITA IMPORTANTE

«Gli ultimi cinque anni hanno seguito un trend di crescita importante, sia in termini di volumi trasportati, sia come tipologia di lavoro - prosegue Molteni -. Dal 2006 siamo i trasportatori in esclusiva di Holcim Italia in Lombardia e, oltre a utilizzare i nostri veicoli, gestiamo i servizi di altri 22 vettori monoveicolari. Holcim opera sul territorio lombardo con tre cementifici e due depositi e a questa partnership è legato il 90% del nostro fatturato, il restante è dato da altre commesse sempre nell'ambito del trasporto del cemento e dei suoi derivati. In particolare il 75% è legato al trasporto del cemento sfuso e il restante a quello in sacchi».

Carlo Molteni segue direttamente la gestione dell'azienda, mentre il fratello Nando è impegnato nel controllo del parco macchine e del traffico e spesso guida direttamente i veicoli quando è necessario sostituire qualche autista.

«La recente evoluzione del nostro lavoro ci ha indicato anche la strada per il futuro - conclude Carlo Molteni -. Vogliamo puntare sulla logistica integrata creando dei depositi di materiali, un po' come aveva fatto nostro padre. Al momento il mercato sta registrando una fase di stasi, però ci sono grandi aspettative per l'Expo. Quindi vogliamo continuare ad investire e anche a sviluppare i rapporti sia con i fornitori, come con la Tentori, sia con gli autisti e con tutte le persone che lavorano per la Molteni. Diamo una grande

importanza alla qualità del rapporto umano.

Il deposito dei materiali, prevalentemente in sacchi e sempre legato al cemento e ai suoi derivati, verrà ubicato negli attuali capannoni di Giussano. Per il parco veicoli, che finora sono stati rimessati al coperto, stiamo allestendo un'area apposita nelle vicinanze.

Sono investimenti importanti ma tutta l'economia lombarda, con particolare riferimento al settore edile, guarda alla prossima Expo con grande fiducia; questo importante evento darà sicuramente slancio e lavoro alle nostre aziende».



Da sinistra, Carlo e Nando Molteni; sopra, alcuni veicoli della flotta

GRUPPO BIANCO

SEMPRE PIÙ IN ALTO



Le aziende del Gruppo Bianco hanno allestito una flotta cava-cantiere al servizio delle grandi imprese edili di tutta l'area milanese, pronte a raccogliere anche le nuove sfide per i cantieri dell'Expo



A Milano si respira già aria di Expo e, per la "verticalizzazione" della città, c'è chi si prepara con nuove attrezzature indispensabili per costruire i grattacieli che caratterizzeranno il nuovo volto della metropoli lombarda. Fra questi il Gruppo Bianco è pronto a recitare un ruolo di primo piano.

UNA FAMIGLIA DEL SUD

Uno scenario ben differente rispetto a quello che Salvatore Bianco si trovò di fronte quando arrivò a 14 anni a Milano dalla originaria Calabria con tutta la famiglia. Appena fu in grado di guidare un camion acquistò la sua prima betoniera e il suo futuro, insieme a quello dei suoi tre fratelli, fu segnato.

Alla prima betoniera ne seguirono altre e, grazie alla serietà del proprio servizio, i fratelli Bianco riuscirono a sviluppare un'attività che si allargò progressivamente fino alla realtà attuale. Il Gruppo riunisce infatti una serie di società che nel complesso gestiscono una flotta di 120 veicoli cava-cantiere e assicurano lavoro a un indotto di un'altra ventina in numerosi cantieri dell'hinterland milanese. Inoltre il Gruppo Bianco ha in gestione alcuni impianti per la produzione di calcestruzzo.

Salvatore Bianco, da fratello maggiore, ha mantenuto il ruolo di

coordinamento e di supervisione dell'organizzazione, mentre gli altri tre fratelli si sono divisi le responsabilità nella gestione dell'azienda. Sesto, il braccio destro di Salvatore, segue la logistica e la gestione del parco veicoli, gli altri due fratelli Aldo e Franco si occupano prevalentemente dell'operatività sul cantiere; la seconda generazione, Alessio figlio di Salvatore, cura il coordinamento di tutti i numerosi cantieri.

IN ATTESA DELL'EXPO

I tempi sono cambiati, ma il ricordo dei primi anni duri ha generato un approccio molto attento e oculato all'attività dell'azienda. Tutto è mirato alla ricerca della redditività e al miglioramento del servizio al cliente.

«La nostra flotta è composta quasi esclusivamente da veicoli cava-cantiere di gamma pesante, il 50% sono Trakker allestiti come betoniere, betonpomme, pompe e con cassoni ribaltabili. Inoltre, per i servizi di supporto ai cantieri, abbiamo alcuni veicoli di gamma leggera, in prevalenza Daily - spiega Salvatore Bianco -.

Oggi noi operiamo su commesse per le grandi imprese edili, molte delle quali sono gruppi internazionali oppure aziende a capitale pubblico. Rapporti che abbiamo costruito negli anni grazie alla serietà della nostra offerta e all'approccio molto rigoroso e professionale che abbiamo sempre avuto nei nostri interventi sui cantieri. Rivolgendosi a noi, chi si aggiudica le gare d'appalto per tutte le grandi opere pubbliche che si sviluppano attorno alla metropoli milanese, sa di poter contare su un partner d'eccezione.

Quest'anno il settore sta attraversando un momento di stasi, ma la nostra volontà è di continuare a investire per quando tutto si rimetterà in marcia. Qui a Milano abbiamo una prospettiva concreta che è rappresentata dall'Expo, e proprio per essere pronti a fornire il supporto alla costruzione delle grandi opere in programma abbiamo già ordi-

nato un Trakker a cinque assi, grazie a una trasformazione speciale dell'Iveco, su cui sarà installata una betonpompa da 70 metri di altezza, tra le più alte in Europa. Si tratta di un veicolo straordinario, ordinato e pensato per la realizzazione delle torri che saranno l'emblema di Milano Expo. Un investimento ingente che sottolinea la volontà e la determinazione di essere sempre pronti. Del resto il suo allestimento richiede oltre un anno di tempo, e quindi non può che essere avviato in prospettiva futura».

FLOTTA E ASSISTENZA

Una scelta coraggiosa che ribadisce il grande spirito imprenditoriale, l'intuizione e la volontà di essere sempre al servizio dei propri clienti che anima tutta l'azienda.

«Il rapporto con la Concessionaria Iveco Tentori V.I. è abbastanza recente - prosegue Salvatore Bianco -, ma si è subito consolidato grazie all'affidabilità dei Trakker e alla professionale assistenza della Concessionaria Iveco. Chi lavora con veicoli sottoposti a grandi stress ha bisogno di un continuo supporto da parte delle strutture assistenziali del costruttore. Per quanto riguarda la tipologia dei camion, sono tutti Trakker con motori da 450 CV e cambio manuale, preferito dagli autisti per avere maggiore controllo nelle manovre e anche per l'utilizzo delle prese di forza.

Per l'assistenza sui cantieri ci siamo attrezzati con due furgoni Daily officina, allestiti sulle stesse specifiche di quelli utilizzati dalle Officine Autorizzate Iveco, che sono utilizzati dal nostro personale per gli interventi di emergenza. Tutte le attività di manutenzione periodica dei mezzi sono curate dalle strutture della Tentori V.I. Inoltre ogni 4-5 anni, in base allo stato di usura dei veicoli, procediamo alla loro sostituzione, il miglior modo per avere sempre una flotta affidabile e redditizia e per garantire ai nostri clienti un servizio di prima qualità».

Nella pagina a fianco, da sinistra, Salvatore e Sesto Bianco e, sopra, una betonpompa su meccanica Trakker in azione. Qui, alcuni veicoli della flotta





GAMBARDELLA CASH SRL

I TRASPORTI, LA NOSTRA FORZA

Gambardella Cash dal centro distributivo di Pagani, in provincia di Salerno, serve oltre 800 punti vendita in sette regioni italiane. Puntando sull'efficienza dei trasporti vuole allargare il servizio a tutta Italia

Un'impresa commerciale in un settore, quello della distribuzione alimentare, dove la concorrenza è forte e la presenza di grandi gruppi preponderante. Eppure la Gambardella Cash, un'azienda familiare originaria di Nocera Inferiore, in provincia di Salerno, si è ritagliata un ruolo di primo piano. Merito di alcune importanti scelte che stanno alla base della sua storia e del suo sviluppo: una rete commerciale attenta e preparata composta da 36 agenti sul territorio, prezzi competitivi e un'organizzazione logistica che garantisce la consegna entro le 48 ore di ogni genere alimentare e non, compreso in un lungo elenco di oltre 16 mila referenze.

LA STORIA

Le sede originaria di Nocera Inferiore era uno stabile di poche centinaia di metri quadri, e anche la tipologia di vendita inizialmente era molto limitata: mangimi, crusconi e zucchero. Fu l'avvento della seconda generazione ad innescare una fase di rapido svilup-

po, quando Attilio Gambardella lasciò la conduzione dell'azienda ai figli Mario e Renato. Furono loro a mutare radicalmente l'attività con la diversificazione della vendita allargandola a tutto l'ingrosso alimentare. Alcune date importanti segnano il crescendo della nuova gestione: nel 1989 l'apertura di un Cash & Carry per la distribuzione di coloniali, alimentari e detersivi, nel 1994 il trasloco, sempre a Nocera Inferiore, in una nuova sede per ampliare ulteriormente l'offerta; nel 2000 l'inaugurazione di un nuovo Cash & Carry a Salerno. Nel 2002 la svolta costituita dall'apertura del grande centro distributivo a Pagani, sempre in provincia di Salerno: 34 mila mq complessivi, dei quali 12 mila mq coperti, il vero "cuore pulsante" della Gambardella Cash. Potendo contare su una struttura logistica grande ed efficiente, negli ultimi anni l'azienda ha iniziato a espandersi, oltre che in Campania, anche nelle regioni limitrofe: Basilicata, Lazio, Puglia, Calabria, Molise e Umbria. Il tutto grazie a una rete distributiva articolata e sviluppando un progetto di punti vendita in franchising: i "Gran Risparmio Supermarket". Nel frattempo in azienda a fianco di Mario, Amministratore unico, e al suo socio Renato Gambardella, è operativa la terza generazione, con Attilio Gambardella, figlio di Mario, che ricopre il ruolo di Direttore addetto alle vendite.

FRANCHISING E DISTRIBUZIONE

«Uno dei punti di forza di Gambardella Cash è sicuramente il progetto "Gran Risparmio Supermarket" - spiega Attilio Gambardella -. Negli ultimi anni, l'azienda ha creduto fortemente in questa idea e i risultati positivi non hanno tardato ad arrivare. In breve tempo abbiamo creato una rete di circa 50 punti vendita associati nelle province di Napoli, Salerno, Avellino, Benevento e Potenza. L'adesione di altri imprenditori al nostro progetto di franchising ci ha permesso di allargare progressivamente il raggio d'azione. Allo stato attuale, Gambardella Cash è presente in sette regioni con un numero di supermercati a marchio Gran Risparmio che supera le 60 unità, mentre i negozi regolarmente riforniti sono oltre 800».

«Fulcro della nostra organizzazione sono certamente la struttura logistica e la nostra flotta - prosegue Attilio Gambardella -. 26 Iveco Stralis con vari allestimenti per il trasporto di prodotti alimentari secchi e freschi viaggiano tutti i giorni sulle strade del Centro-Sud d'Italia per garantire il rifornimento ai punti vendita clienti. L'efficienza dei veicoli è il primo requisito per essere sempre puntuali. Il rapporto con la Concessionaria Iveco Me.Car Srl di Nocera Superiore è da 25 anni un riferimento indispensabile: ci siamo organizzati con un'officina interna dotata di un Daily allestito per il pronto intervento mobile che garantisce l'immediato soccorso in caso di eventuali problemi ai veicoli in viaggio. Una cosa è certa: il carico deve sempre arrivare puntuale a destinazione».

«La missione di Gambardella Cash è essere il centro distribuzione di riferimento per gli operatori del Centro e Sud d'Italia, con l'obiettivo di arrivare a offrire il nostro servizio a tutta la penisola italiana - conclude Attilio Gambardella -. Per raggiungere questo traguardo puntiamo su una costante attenzione alle esigenze del cliente e all'andamento del mercato».



Sopra, due Stralis della flotta aziendale. Qui, da sinistra, Renato e Mario Gambardella, Giuseppe Ferrajoli, titolare della Concessionaria Iveco Me.Car Srl e Attilio Gambardella

SPECCHI RETROVISORI CAMPAGNA IVECO PER LA SICUREZZA

Iveco ha scelto di dare il proprio contributo in un'importante azione di sicurezza sulla strada predisponendo un'offerta particolare per i suoi clienti e promuovendola al fine di portarla a conoscenza del maggior numero possibile di utenti.

Nell'ottica di miglioramento della sicurezza stradale, la Comunità Europea ha sancito con la Direttiva 2007/38/EC, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il 16 luglio 2007, che tutti i veicoli commerciali con MTT superiore alle 3,5 tonnellate (dove sia possibile montare lo specchio di accostamento a un'altezza superiore ai 2 m), e immatricolati dopo il primo gennaio 2000, dovranno dotarsi dei nuovi specchi retrovisori grandangolari e di accostamento sul lato passeggero. Sarà così eliminato "l'angolo morto", con una maggiore visibilità nella parte bassa della cabina, soprattutto per le svolte sul lato marciapiede. (Come evidenziato nel disegno qui sotto). L'adeguamento dovrà essere eseguito entro il primo aprile 2009 nelle modalità e nei tempi previsti dalle legislazioni nazionali.

"Classe IV" è lo specchio retrovisore grandangolare sul lato passeggero. Il nuovo specchio aumenta il campo di visibilità laterale di due metri e mezzo di larghezza.

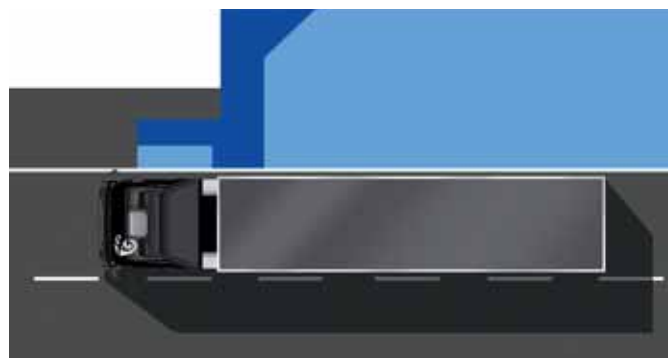
"Classe V" è invece lo specchio retrovisore di accostamento, sempre sul lato passeggero. Il nuovo specchio aumenta il campo di visibilità laterale sotto porta.

Iveco ha studiato soluzioni "ad hoc" mettendo a disposizione



un'intera gamma di specchi retrovisori. I clienti, recandosi presso i punti assistenziali della Rete, potranno richiedere la sostituzione della sola "coppa" senza dover intervenire sull'intero gruppo retrovisore. Oppure potranno installare dei nuovi specchi retrovisori durante uno dei tagliandi periodici di manutenzione. La rispondenza alla Direttiva deve essere verificata in sede di revisione annuale del veicolo mentre, con le soluzioni Iveco, nessun ulteriore test tecnico è necessario per dimostrare il rispetto della Direttiva dopo l'installazione. Infatti, tutte le soluzioni sviluppate da Iveco saranno sottoposte a una prova di installazione dello specchio presso un "Servizio Tecnico" che rilascerà un certificato in cui si certifica la rispondenza alla direttiva di retrofit 2007/38 o alla 2003/97.

A seguito del montaggio del nuovo specchio su un veicolo, il Concessionario Iveco rilascerà una dichiarazione di "montaggio a regola d'arte" e copia del certificato che l'utente terrà per i controlli di polizia e da esibire alla prima revisione. In questa occasione verrà aggiornata la carta di circolazione con l'inserimento della seguente annotazione: "Veicolo adeguato alle prescrizioni della direttiva 2007/38/CE".



TRE DAILY 4X4 PER LA REGIONE FRIULI

La Concessionaria Iveco Sina Carri Spa di Spilimbergo, in provincia di Pordenone, ha recentemente consegnato tre Daily 35S18 WD 4x4 con cabina doppia all'ente Servizio Gestione Territorio Rurale e Irrigazione della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia. L'Ente ha il compito di curare la sistemazione del territorio con particolare riferimento alle zone montane e boschive, al sistema idrico di rivi e ruscelli e alle piste "interpoderali". I Daily 4x4 sono utilizzati da squadre di sette operai che hanno l'esigenza, per i frequenti spostamenti su terreni impervi, di disporre di un veicolo a trazione integrale agile e potente. L'allestimento con cassone consente inoltre il trasporto delle attrezzature necessarie per gli interventi sul territorio. Nella foto, Mario Baù della Concessionaria Iveco Sina Carri consegna le chiavi a Claudio Violino, Assessore della Regione Friuli Venezia Giulia alle Risorse agricole, naturali e forestali.



Con Iveco via libera alla visibilità. Per migliorare la sicurezza stradale, la Comunità Europea ha stabilito che tutti i veicoli commerciali superiori alle 3,5 tonnellate e immatricolati dopo il 2000, dotati di specchi retrovisori di accostamento e grandangolare a raggio 400 (e non 300), dovranno dotarsi, entro il 1° aprile 2009, dei nuovi specchi sul lato passeggero. Adeguatevi alla normativa europea scegliendo gli specchi originali e certificati Iveco. Solo con ricambi originali Iveco guiderete sicuri e nel pieno rispetto della legge. Gli specchi sono facilmente sostituibili durante uno dei tagliandi di manutenzione periodici o durante la revisione annuale presso la rete assistenziale Iveco. Il tutto a prezzi eccezionalmente vantaggiosi. **Per maggiori informazioni recatevi presso la concessionaria Iveco più vicina, oppure andate su www.iveco.it o chiamate il numero verde 800.800.288.**

IVECO

www.iveco.it
www.origin.iveco.com



Specchietti originali Iveco. Perchè la sicurezza non è un dettaglio.



Lubrificanti originali
Urania

ORIGIN
100% IVECO

CONVEGNO AL POLITECNICO DI MILANO: IL FUTURO DEI COMBUSTIBILI PER AUTOTRAZIONE

Un tema di grande attualità per il convegno che si è tenuto al Politecnico di Milano, Facoltà di Ingegneria, Dipartimento su iniziativa della rivista AutoTecnica e dello stesso Politecnico di Milano. La premessa partiva dalla constatazione di come oggi il fabbisogno energetico per l'autotrazione sia coperto in prevalenza da combustibili di origine fossile. In tale contesto, il petrolio detiene ancora un ruolo essenziale nella maggior parte dei Paesi industrializzati ed emergenti. Vi sono due aree critiche: la disponibilità ed economicità dell'approvvigionamento e il riversamento nell'atmosfera terrestre dei prodotti della combustione, in particolare della CO₂.

L'incontro, moderato da Dario Scapaticci Responsabile Innovazione di AutoTecnica, è stato aperto dall'intervento "Evoluzione dei carburanti per autotrazione nel contesto Europeo" tenuto da Giuseppina Pisaniello, Responsabile Sviluppo e Innovazione Prodotti del Gruppo Eni. «Il mito della fine del petrolio è del tutto infondato - ha spiegato - e le scorte attuali garantiscono approvvigionamento per 38 anni ma le nuove scoperte fanno ipotizzare una disponibilità per i prossimi 138 anni. C'è quindi da ritenere che i derivati del petrolio resteranno le principali fonti almeno fino al 2030».

È stata quindi la volta di Piero Biscari, Direttore Relazioni Esterne ExxonMobil Mediterranea che ha trattato il tema "Energia: una sfida per il mondo, una priorità per noi". Anche per questo relatore i carburanti fossili saranno i protagonisti fino al 2030, ma con un'attenzione maggiore al gas, in particolare per il GNL (gas naturale liquefatto alla temperatura di - 160°C) per il quale la Exxon Mobil sta realizzando un rigassificatore a 15 km dalla costa adriatica di Ravenna.

Corrado Storchi, Direttore Marketing & Comunicazione della Landi Renzo Spa, leader mondiale nella produzione di impianti automotive gpl e metano ha rilevato come negli ultimi anni si sia assistito a un progressivo aumento della domanda di veicoli a gas prodotti direttamente dalle case. La quota Landi nella fornitura d'impianti di primo equipaggiamento è passata dal 4% al 50%.

Federico Millo, Docente del Dipartimento di Energetica del Politecnico di Torino, si è invece soffermato sui "Biocombustibili per autotrazione". L'intervento si è concentrato sul Bioetanolo e sul Biodiesel evidenziando le ricadute negative dei prodotti di



prima generazione ed evidenziando invece la potenzialità di quelli di seconda generazione che non andrebbero in concorrenza con le coltivazioni food.

Nel pomeriggio erano di scena i progettisti. "Evoluzione del binomio motore-combustibile" è stato il primo tema affrontato da Giancarlo Ferrari, Ordinario della Facoltà di Ingegneria Industriale del Politecnico di Milano. Gli sviluppi prevedibili individuati sono stati: derivati del petrolio combinati con biocombustibili, combustibili gassosi con idrogeno, ibrido come tecnologia ponte verso le fuel-cell, senza dimenticare però lo sviluppo dei motori esistenti che, soprattutto per quelli a benzina, hanno ampi margini di miglioramento.

A seguire, "Prospettive di utilizzo del metano nel settore trasporti: l'evoluzione delle tecnologie motoristiche e le potenzialità della filiera" è stato il tema trattato da Andrea Gerini, Engine Development Fiat Powertrain Technologies. Dopo aver analizzato le valenze del metano il relatore ha ipotizzato un triplice scenario: continuo sviluppo del motore diesel, motori a benzina di cilindrata inferiore turbocompressi e importante sviluppo delle motorizzazioni a metano. In chiusura, la presentazione del progetto "Panda Aria" come esempio di combinazione di varie soluzioni. In chiusura, "Lo sfruttamento efficiente del Motore a Combustione Interna - Trazione ibrida" è stato il tema affrontato da Giovanni Ferrara, Professore di Ingegneria Meccanica del Dipartimento Energetica dell'Università di Firenze che ha evidenziato come l'analisi del rapporto CO₂/km evidenzia la scarsa efficienza delle vetture attuali, la soluzione ottimale sono gli ibridi e i veicoli elettrici.

IL 26° CAMPIONATO MONDIALE AUTISTI A TORINO PRESSO LA PISTA PROVE IVECO

UIICR (Union Internationale des Chauffeurs Routiers) da 50 anni organizza il "Campionato Mondiale degli Autisti" che si svolge ogni due anni a rotazione in una delle nazioni aderenti. Dal 9 al 12 ottobre 2008 l'appuntamento era fissato a Torino sulla Pista Prove Iveco, sponsor della manifestazione, con il supporto organizzativo dell'Associazione Italiana "Noi Camionisti".

Alla UIICR aderiscono 30 nazioni: Italia, Israele, Romania, Olanda, Croazia, Francia, Germania, Liechtenstein, Austria, Svezia, UK, Lussemburgo, Danimarca, Finlandia, Estonia, Sud Africa, Togo, Ungheria, Polonia, Irlanda, Uruguay, Slovenia, Svizzera, Canada, Slovacchia, Spagna, Repubblica Ceca, Norvegia e Lituania, per un totale di 1.500.000 iscritti.

Un autentico Campionato del Mondo nel quale la sfida tra i partecipanti si basa sull'abilità di guida e non prevede alcuna forma di competizione velocistica. L'obiettivo è quello di aumentare l'attenzione della categoria e dell'opinione pubblica sui temi della sicurezza stradale.

Il Campionato prevedeva prove di precisione che hanno evidenziato le capacità alla guida dei vari concorrenti. A

questo proposito l'Associazione "Noi Camionisti" ha ideato e realizzato all'interno dell'impianto Iveco uno specifico percorso debitamente attrezzato, dove si doveva dimostrare la completa padronanza del veicolo in alcune difficili manovre con diverse tipologie di automezzi. Parte integrante della gara era anche una prova scritta sui contenuti del Codice della strada. Ogni nazione membro UIICR aveva facoltà di inviare una squadra che poteva essere

composta da un massimo di tre concorrenti per ognuna delle sei categorie previste, oltre agli eventuali detentori del titolo. Le nazioni iscritte a questa edizione erano 19. Oltre che padrone di casa Iveco ha garantito agli organizzatori un supporto logistico e organizzativo che prevedeva anche la fornitura dei veicoli per le prove di abilità, una flotta composta da 15 mezzi: quattro trattori Stralis con semirimorchio, sei motrici Stralis ed Eurocargo di cui due con rimorchio, due autobus Irisbus e uno per ospitare le prove statiche, due Daily MiniVan. Durante il fine settimana del 11 e 12 ottobre la Pista Prove Iveco ha ospitato anche i dipendenti che volevano assistere alle gare finali.

Sul prossimo numero di *Camion & Servizi* sarà pubblicato un reportage sul Campionato.



"OLTRE" L'AVVENTURA, LA CONOSCENZA



Il "confine" rappresenta il limite della scoperta e della conoscenza; l'uomo ha fatto del suo superamento il cammino della propria evoluzione, un'evoluzione che non ha pari sul nostro pianeta.

Nasce da questa filosofia "Oltre": la spedizione artica, che in occasione della ricorrenza del 90° anniversario del Passaggio a Nord-Est, effettuato dall'esploratore norvegese Roald Amundsen, si propone di compiere il tragitto che da Capo Nord giunge allo stretto di Bering. La spedizione, nata da un'idea del pronipote di Amundsen, Petter Johannessen, e organizzata per la parte logistica da ICE, società di Ic-Group, prenderà il via il 7 novembre 2008 e terminerà a marzo 2009 utilizzando dei veicoli fuoristrada

Iveco: due Daily 4x4 allestiti "ad hoc" per la missione e quattro Massif.

"Oltre" prevede il coinvolgimento di circa 45 persone destinate alle diverse funzioni tecniche che si alterneranno in gruppi di 15 e si avvarrà del contributo scientifico di importanti istituzioni ed enti. Il dipartimento di neuroscienze cliniche della Fondazione San Raffaele di Milano, diretto dal Professor Enrico Smeraldi, seguirà tutti gli aspetti mentali, con particolare riferimento allo stress psicofisico, sotto il coordinamento del Professor Giampaolo Perna, Responsabile del Centro disturbi d'ansia del San Raffaele, che assumerà anche la Direzione medico-scientifica dell'intero progetto. Il contributo scientifico dell'Agenzia Spaziale Italiana (ASI) sarà assicurato dalla mappatura satellitare del percorso tramite i satelliti radar della costel-

lazione Cosmo-SkyMed e i dati saranno incrociati con quelli in loco del gruppo Polarnet del CNR, così da poter studiare eventuali modifiche ambientali derivanti dai cambiamenti climatici. Il Sistema di telecomunicazioni, grazie a importanti network internazionali tra cui la Rai, avrà il compito di trasmettere alcune fasi della spedizione attraverso una web tv dedicata e successivamente nel palinsesto televisivo del 2009 di alcuni documentari con le immagini più belle e significative catturate dalle telecamere del regista Fulvio Mariani. Per quanto attiene alle comunicazioni via internet, sarà Fastweb a fornire le tecnologie necessarie per ottenere in tempo reale informazioni sull'andamento della missione. Nell'ambito della multimedialità, in particolare per la parte scientifica, è stata definita una partnership con il Gruppo Sole24Ore.

SUCCESSO DAILY A "MONDO NATURA"



Va in archivio nel "segno dell'ambiente" la 15ª edizione di Mondo Natura che, oltre alla grande vetrina commerciale, ha significativamente puntato i riflettori sul turismo consapevole. Il Salone Internazionale del Camper, Caravan, Campeggio e Turismo all'Aria Aperta, tenutosi a Rimini Fiera, si è confer-

mato il momento fieristico leader di settore con un'esposizione che ha occupato 16 padiglioni e 100 mila metri quadrati presentando le novità di 400 aziende. Un buon riscontro confermato anche dagli oltre 114 mila visitatori, con un leggero calo rispetto all'anno scorso a conferma del momento di stasi del mercato, come confermato anche dalle previsioni per l'anno in corso, dove si prevede un sensibile rallentamento delle immatricolazioni, con una stima di chiusura dell'anno tra i 13.220 e i 12.760 veicoli, pari a un decremento del 12-15% rispetto al 2007.

A fronte di un momento di riflessione per tutto il settore, prosegue invece l'affermazione di Iveco che ha visto ulteriormente apprezzate le proposte sviluppate sulla meccanica Daily, in particolare la versione SuperAlleggerito appositamente concepita per l'allestimento a camper. Erano proprio due modelli del Daily 35C18 SuperAlleggerito, un cabinato e uno scudato, affiancati da un cabinato Daily 55S18 4x4, a essere esposti sullo stand di 500 mq, realizzato in collaborazione con la Concessionaria Scotti V.I. di Empoli. Quest'anno l'ambientazione era ispirata a una baita di montagna, mentre l'animazione era affidata a un prestigiatore abile nella micromagia e nelle tecniche d'illusione.

Il Daily SuperAlleggerito è stato progettato e costruito all'insegna della leggerezza, per risolvere un problema che accomuna tutti gli allestimenti per il tempo libero. Per questa versione sono state adottate specifiche soluzioni tecniche, intervenendo su alcuni componenti meccanici, quali il telaio, la marmitta, le sospensioni anteriori e posteriori, il ponte. Il tutto, naturalmente, senza intaccare la forza, la robustezza e la sicurezza del veicolo, caratteristiche tipiche dei veicoli della gamma Daily.

L'usuale telaio del cabinato è stato completamente ridisegnato per ottimizzarne il peso tenendo in considerazione la specifica applicazione. Anche la marmitta, studiata appositamente per questo specifico modello, è stata costruita con l'impiego di materiali più leggeri rispetto a quelli di serie.

La sospensione anteriore, a balestra trasversale, è stata realizzata in materiale composito, riducendo considerevolmente il peso rispetto alle tradizionali sospensioni in acciaio, ma garantendo gli stessi valori di affidabilità e prestazioni. Le balestre posteriori sono del tipo paraboliche monolama. Nonostante siano realizzate in acciaio speciale, particolarmente leggero, garantiscono le stesse performance tecniche e di robustezza di una balestra semiellittica, assicurando però una maggiore elasticità e morbidezza di guida e, quindi, un comfort più elevato a bordo. L'obiettivo di riduzione del peso complessivo ha guidato anche la scelta del nuovo ponte posteriore, anch'esso ottimizzato per l'applicazione specifica.

Sempre nell'ottica della riduzione del peso, ma anche al fine di facilitare l'allestimento, la cabina del cabinato Daily SuperAlleggerito è fornita senza parete posteriore e senza barre paraincastro posteriori. Il veicolo è inoltre dotato di ruote gemellate posteriori, quattro freni a disco di serie e antifurto di tipo Immobilizer.



Dall'alto, una vista dello stand Iveco con il Daily SuperAlleggerito scudato e il Daily 4x4; il Daily SuperAlleggerito cabinato. Qui, da sinistra, Marco Evola, Key Account Iveco, e Daniele Bensi, Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Scotti VI di Empoli



A TORINO LA FIERA MONDIALE DEI VEICOLI A GAS NATURALE E IDROGENO

Iveco era presente alla IIª Fiera Mondiale dei Veicoli a Gas Naturale e Idrogeno che si è svolta a Torino presso il Lingotto Fiere. Con il motto "Energia pulita per un mondo sostenibile", la manifestazione, che ha riunito esposizioni e conferenze, ha avuto il patrocinio del Consorzio NGV System ed è stata organizzata da NGV Communications Group.

La partecipazione di Iveco rientrava nell'ambito di quella del Gruppo Fiat, che ha scelto di essere "gold sponsor" dell'evento per affermare il proprio impegno sulla mobilità sostenibile, contribuire a diffondere la cultura del metano e presentare le soluzioni più ecologiche che già oggi propone al mercato. Infatti il rispetto dell'ambiente e la mobilità sostenibile sono alla base delle innovazioni tecnologiche di Iveco. La propulsione a gas naturale, in particolare, è per Iveco quella che oggi permette di soddisfare le esigenze economiche ed ecologiche del trasporto commerciale su gomma. Questa convinzione era testimoniata dai veicoli esposti: uno Stralis CNG all'interno



dello stand, un Daily Citis CNG e un Irisbus Citelis nello spazio esterno adiacente al padiglione espositivo.

Si tratta delle soluzioni tecnologiche più innovative, dal punto di vista della mobilità sostenibile e del vantaggio economico per il cliente, che costituiscono la strategia di crescita di Iveco. Il costruttore nazionale è infatti leader europeo nel settore dei veicoli commerciali alimentati a gas naturale. La sua gamma comprende modelli destinati soprattutto agli impieghi urbani: un'ampia varietà di autobus, Daily, Stralis, e, dal 2009, anche Eurocargo. In totale, oggi circolano sulle strade del mondo oltre 10 mila veicoli Iveco a gas naturale.

I veicoli Iveco sono in grado di utilizzare tanto il biogas quanto il tradizionale gas fossile, così come il biodiesel, miscelabile con il gasolio di origine fossile in una percentuale fino al 5% senza bisogno di alcun intervento sul motore. Iveco inoltre supporta lo sviluppo di biocombustibili rinnovabili di seconda generazione, cioè BTL (biomassa a liquido) e HVO (olio vegetale idrogenato).

LA TERZA MISSIONE DI OVERLAND FOR SMILE

Nel 2005, dal sogno del medico dentista Lionello Grossi nasce "Overland for smile", un progetto umanitario itinerante no profit realizzato in collaborazione con Iveco. L'obiettivo era di fornire un aiuto concreto in ambito odontostomatologico ai bambini internati negli orfanotrofi dei paesi dell'Est europeo, in particolare della Romania. Al fianco di Lionello Grossi, Presidente dell'Associazione, ci sono Cinzia Prazzoli, Vicepresidente, e Christian Riboldazzi Direttore clinico e operativo. Al progetto umanitario hanno aderito medici dentisti, odontoiatri, igieniste dentali e assistenti alla poltrona che liberamente e gratuitamente hanno deciso di dedicare parte del loro tempo alla cura dei bambini più bisognosi. Gli operatori sanitari sono sempre stati affiancati da interpreti romeni che facilitavano lo svolgimento del lavoro.

I veicoli impiegati nelle missioni "Overland for smile" sono tre: un Iveco Eurocargo 120E24 allestito a moderno studio odontoiatrico con tre poltrone operative e due Iveco Daily Combi con funzione di navetta per il trasporto degli operatori, dei bambini e per le ricognizioni che anticipano l'arrivo del "veicolo madre". Infatti determinante è stato il contributo di Gerolamo Orecchia, concessionario Iveco di Torino, che da anni opera in Romania con la Concessionaria Cefin Romania SA di Bucarest: oltre a fornire l'Eurocargo il dealer rumeno ha anche curato l'allestimento del box attrezzato. I due Daily Combi sono invece concessi in noleggio gratuito dalla Concessionaria Iveco Ceriani Group di Nerviano, in provincia di Milano.

Proprio lo scorso mese di settembre si è chiusa la terza missione che ha toccato, oltre alle città rumene di Kraiova,

Rosiorii De Vede, Alexandria, Slatina e Giurgiu, anche la capitale bulgara Sofia, segnando un significativo allargamento del raggio d'azione. 66 gli orfanotrofi toccati dall'iniziativa, dove sono stati visitati oltre 2 mila bambini, 1.200 dei quali sottoposti a cure per un totale di 3.540 prestazioni. Numeri importanti che si vanno ad aggiungere a quelli delle due precedenti missioni svolte nel 2006 e nel 2007. Complessivamente quindi i bambini curati sono stati quasi 5 mila per più di 12 mila prestazioni effettuate; i veicoli Iveco hanno percorso complessivamente più di 150 mila chilometri raggiungendo oltre 200 orfanotrofi.





DAILY A "90° MINUTO" TRA CALCIO E RUGBY

Durante la popolare trasmissione televisiva di RaiDue la nuova offerta per la gamma Daily: fino al 30 novembre il Daily può essere tuo a partire da 14.900* euro. Solo con Iveco Capital superfinanziamento a tasso zero su tutta la gamma**

Da domenica 5 ottobre e per quattro appuntamenti, il Daily è protagonista di una telepromozione che va in onda su Raidue intorno alle 18,45 durante la popolare trasmissione "90° minuto". A fare da padrino sarà Alessandro Troncon, icona del rugby italiano e attuale assistente del coach della Nazionale Nick Mallett. Troncon introduce lo spot di 60 secondi che ha per protagonisti alcuni giocatori della Nazionale Italiana di rugby impegnati a inseguire un Daily in mezzo al traffico, dal quale è caduto un melone in fase di carico del veicolo. L'inseguimento si conclude in pieno centro cittadino, in una zona a traffico limitato, con gli atleti che finalmente riescono a rimettere il frutto nella cassetta dalla quale era scivolato, restituendolo così al legittimo proprietario. Girato a Brescia, lo spot mette in risalto la potenza e l'agilità del Daily, attraverso quella che diventa una vera e propria azione d'attacco dei rugbisti, tra passaggi impossibili, scatti e scarti di lato, alternati a scene del furgone impegnato a destreggiarsi in mezzo al centro storico, anche laddove altri veicoli meno rispettosi dell'ambiente non possono circolare.

Spazio quindi all'offerta promozionale: **fino al 30 novembre il Daily può essere tuo a partire da 14.900* euro. E in più, solo con Iveco Capital si può usufruire di un superfinanziamento a tasso zero** su tutta la gamma.**

La telepromozione su Raidue terminerà il 2 novembre in occasione della nona giornata del Campionato di serie A, mentre un ulteriore spot, ricavato dalle immagini girate a Brescia, sarà successivamente trasmesso sulle emittenti locali a cura delle Concessionarie Iveco.

La campagna televisiva dedicata al Daily, che segue quella radiofonica trasmessa a settembre, testimonia ancora una volta il legame tra Iveco e il mondo del rugby e la partnership con gli Azzurri del rugby in particolare.

* prezzo promozionale riferito al modello Daily MiniVan 29L10V 3000/H1 configurazione standard, esclusa IVA, al netto dello sconto sul veicolo e degli incentivi statali di cui al D.L. conv. in legge 31/2008. Promozione valida per le concessionarie Iveco che aderiscono all'iniziativa.

** esempio finanziamento di 14.900 € a 36 mesi, TAN 0,00%, Taeg 1,57%; In alternativa finanziamento di 21.000 € a 24 mesi, TAN 0,00%, TAEG 1,48%. Spese istruttoria 250,00. Salvo approvazione di Iveco Capital. Dettagli presso le concessionarie Iveco aderenti, fino ad esaurimento scorte.



Iveco Daily. Per vincere ogni giorno nel tuo lavoro



Largo meno di 2 metri



Tecnologia ZF –
una scelta intelligente.

N°1

Perché con EuroTronic
viaggiate automaticamente sicuri.



www.zf.com

Sia che si tratti di trasporto a lunga distanza o di distribuzione oppure di un veicolo speciale – con il n°1 tra i cambi automatici, gli autocarri viaggiano più sicuri. Con Iveco EuroTronic l'autista porta in modo sicuro a destinazione la merce affidatagli. EuroTronic alleggerisce il lavoro e l'autista può concentrarsi sulla strada. Iveco EuroTronic. Con sicurezza il n°1





OFFICIAL GLOBAL SPONSOR
NAZIONALE ITALIANA DI RUGBY

ALTE PRESTAZIONI PER GRANDI RISULTATI



**FIAT
GROUP**

Per vincere ogni giorno nel tuo lavoro, IVECO Daily. **Da oggi fino al 30/11/2008 a partire da 14.900 Euro*** e solo con IVECO Capital **Tasso Zero** su tutta la gamma**

Forte in ogni situazione, agile nel traffico cittadino, sempre fuori dalla mischia. Per IVECO Daily ogni meta è possibile. Per le sue prestazioni superiori e la capacità di carico. Per le sospensioni pneumatiche e il comfort del cambio Agile. Per gli alti standard di sicurezza (ABS, ESP e ASR di nuova generazione). Per il privilegio di circolare sempre e ovunque, grazie ai motori ecologici Euro 4 e a metano. E solo con IVECO Capital Tasso Zero su tutta la gamma. **Per informazioni chiama il numero verde 800 800 288.**

* Offerta riferita al Daily Minivan 29L 10V 3000H1 configurazione standard, esclusa IVA, al netto dello sconto sul veicolo e degli incentivi statali di cui al D.L. conv. in legge 31/2008. ** Esempio finanziamento di 21.000 € a 24 mesi. TAN 0,00%, TAEG 1,48%. Spese d'istruzione 250 €. Salvo approvazione di IVECO Capital. Dettagli presso le concessionarie IVECO aderenti. Fino ad esaurimento scorte.

IVECO

www.iveco.it

www.ivecostore.com