

Camion & Servizi

RIVISTA DELL'AUTOTRASPORTO

DICEMBRE 2024



**LE NOVITÀ
PRESENTATE
ALL'IAA**

**IVECO
IN PISTA
CON FERRARI**

**DAILY
DA RECORD
A SUZZARA**

**LA RETE APRE
LE PORTE ALLA
NUOVA GAMMA**

sommario DICEMBRE 2024



camion&servizi

DIRETTORE RESPONSABILE STEFANIA CASTANO **DIRETTORE EDITORIALE** ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA **COMITATO DI REDAZIONE** SARA CASTALDI, GIORGIO GARRONE, ANGELA FOLINO, CHIARA MONEGHINI, ANNALISA BENANCHIETTI, CARLA FLEISS, MICHELA FERRIGNO, CHRISTOPHE CAPLAIN, FABRIZIO BUFFA, GENNARO FORMATO, EZIO CAMUSSO, VALERIO VANACORE, FABRIZIO BIANCO, ALESSANDRO ALIISI, ANDREA PORCHIETTO, SARA LAZARO, MARTA RAVA, PAOLO PASSARELLI, VITTORIANO BUONO, FRANCESCO NUOVO, ANTONELLO CALDAROLA, RICCARDO PIEROBON, FRANCESCA MAIMONE, RAFFAELLA CAMERINO, FRANCESCA CAGLIOTI, EMANUELA CILIBERTI, CATERINA BELLÌ **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. – CORSO TAZZOLI 2 15/12B, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.G.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** TIPOGRAFIA SOSSO SRL – GRUGLIASCO (TO) **REGISTRAZIONE** TRIBUNALE DI TORINO, REGISTRO STAMPA TELEMATICO N. 5 DEL 21/02/2022. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



IVECO si appresta a imboccare l'uscita 2025, anno della celebrazione di mezzo secolo di storia, lasciandosi così alle spalle una strada tracciata da eventi locali, nazionali e internazionali. Fra questi, la partecipazione del Brand alla nuova edizione dell'IAA, scenario ideale per la presentazione delle numerose novità di prodotto e servizi IVECO. Spostando il focus a livello nazionale, il Mercato Italia ha organizzato la consueta dealer convention, momento di confronto diretto e collettivo con tutta la rete, che nel corso degli ultimi mesi si è resa protagonista sul territorio con spettacolari eventi dedicati alla nuova gamma, con una sentita partecipazione di tanti clienti e partner che hanno potuto apprezzare le importanti novità del Brand. Non solo prodotto, ma anche servizi: IVECO garantisce un'offerta flessibile e personalizzabile, mantenendo il focus sullo sviluppo del business. In questo

*contesto, rientra il contributo di IVECO CAPITAL, che provvede alle esigenze finanziarie di assistenza e consulenza a supporto dei clienti di IVECO, e di GATE, la società di Iveco Group dedicata al trasporto commerciale sostenibile. La fidelizzazione passa anche, e soprattutto, attraverso la capillarità, l'esperienza e la professionalità di note realtà imprenditoriali, come dimostra la sentita partecipazione ai festeggiamenti di concessionari storici che, a partire dalla loro fondazione, hanno contribuito a tracciare la strada di IVECO. A questo proposito, le pagine del nuovo numero di *Camion&Servizi* scorrono accompagnate dalle voci storiche che riescono a testimoniare il ruolo strategico sul territorio e relativa vicinanza al cliente, un elemento che valorizza ancora di più l'importanza dello scambio intergenerazionale in un settore così dinamico. In questo dinamismo, IVECO prosegue il suo viaggio in attesa di celebrare 50 anni di storia, continuando a guidare con passione e dedizione la strada del cambiamento.*

Alessia Galli della Loggia



IAA TRANSPORTATION: IL FUTURO VIAGGIA A ZERO EMISSIONI

IVECO ha presentato la sua strategia per portare soluzioni a zero emissioni in tutti i segmenti e in tutte le applicazioni al fine di supportare i propri clienti nel loro viaggio verso le zero emissioni all'IAA Transportation 2024, la piattaforma leader del settore logistica, veicoli commerciali e trasporti

DI SARA CASTALDI



Il ruolo da pioniere del marchio è stato ribadito anche con la presentazione, in anteprima mondiale allo IAA, di due nuovissimi veicoli: il veicolo commerciale pesante a zero emissioni IVECO S-eWay cabinato e l'eMoovy, il veicolo commerciale leggero elettrico sviluppato con Hyundai che ha debuttato nel segmento dei veicoli commerciali leggeri derivati dalla categoria 2,5t a 3,5t. L'esposizione al Salone ha mostrato i progressi compiuti da IVECO nel suo percorso di decarbonizzazione, grazie alla sua strategia multi-energetica, a un ecosistema di partner in crescita, a un portafoglio di servizi integrati e a un'innovazione sempre più incisiva.

Durante la conferenza stampa tenutasi presso lo stand, Luca Sra, President Truck Business Unit, Iveco Group, ha illustrato la solida strategia del marchio: «Abbiamo una strategia chiara e coerente fondata su quattro pilastri: *Servitization*, ciò che chiamiamo "Innovaction", un forte ecosistema di Partner e il nostro approccio Multi-Energy. Attraverso la *Servitization*, abbiamo indirizzato la nostra attività dalla vendita di hardware puro a quella soluzioni integrate di mobilità chiavi in mano. "Innovaction" è il nostro modo di garantire che siamo pronti per qualsiasi sfida futura, riorganizzando le persone e i processi puntando

all'eccellenza e all'efficienza operativa. Stiamo sfruttando l'ecosistema di Partner che abbiamo costruito con aziende leader, affini e orientate all'innovazione, per raggiungere nuovi traguardi tecnologici e ampliare la nostra linea di prodotti a vantaggio dei nostri clienti, condividendo investimenti e know-how. Infine, continuiamo a progredire verso il trasporto a zero emissioni, esplorando il potenziale di tutte le tecnologie e i carburanti disponibili oggi e domani per soddisfare tutte le applicazioni dei veicoli e le missioni dei clienti ed essere pronti per uno scenario in continua evoluzione».

La strategia di IVECO prevede una costante evoluzione ed espansione del proprio portafoglio, offrendo una scelta completa di tecnologie per supportare i propri clienti nella transizione verso le zero emissioni, senza compromettere le prestazioni e il costo totale di esercizio: «Qui all'IAA presentiamo gli ultimi prodotti, frutto del nostro approccio tecnologicamente neutrale. I nuovissimi S-eWay cabinato ed eMoovy completano la nostra solida linea elettrica per offrire ai nostri clienti la flessibilità di una gamma estesa di veicoli con il DNA professionale, la versatilità, le prestazioni e la robustezza che contraddistinguono il Brand IVECO».





L'impulso al cambiamento e all'innovazione di IVECO illumina la strada verso il trasporto a zero emissioni

IVECO ha presentato la sua visione in uno stand interno di grande impatto su 3.500 metri quadrati, dove i visitatori hanno potuto scoprire le sue ultime innovazioni attraverso i Raggi di Luce: tre strutture interattive nel colore blu al centro del logo IVECO, simbolo dell'energia che pulsa in IVECO e che guida la trasformazione dell'industria dei trasporti, che hanno offerto ai visitatori un'esperienza immersiva che illustra come IVECO interpreta i suoi asset chiave di Sostenibilità, Centralità dell'autista e Produttività aziendale.

L'Area Rinnovabili dello stand è simbolo di come IVECO "guida il cambiamento", presentando la sua offerta di veicoli multi-energetica nelle gamme leggera, media e pesante: un'esposizione delle più recenti soluzioni di mobilità avanzata del Brand, integrate con l'ampia gamma di servizi sviluppati per supportare i clienti nel loro viaggio verso le zero emissioni. I nuovi IVECO S-eWay cabinato ed eMoovy, al loro debutto internazionale, sono gli ultimi arrivati nell'offerta di veicoli elettrici a batteria di IVECO. In mostra anche gli sviluppi del Brand nella tecnologia all'idrogeno, con il prototipo di un IVECO S-Way equipaggiato con un motore a combustione interna a idrogeno da 13 litri e il concept di un camion pesante ibrido con un sistema di estensione dell'autonomia alimentato

da un motore Cursor 9 H2 sviluppato da FPT Industrial, brand consociato di IVECO all'interno del Gruppo.

L'Area Entertainment dello stand ha offerto ai visitatori un'emozionante esposizione di una selezione di partnership di IVECO con brand leggendari del mondo della musica e degli sport motoristici, basate su valori condivisi di innovazione, passione e sostenibilità. Tra questi, un IVECO S-Way che porta con orgoglio la livrea Metallica Special Edition creata per la partnership con l'iconica band, e un Moto Repsol Honda che rappresenta il legame continuo del marchio con la MotoGP in qualità di fornitore di veicoli e sponsor ufficiale del Repsol Honda Team e del Mooney VR46 Racing Team.

IVECO ha esposto nella sua Area Esterna, su una superficie di 1.000 metri quadrati, più di 20 veicoli sviluppati in collaborazione con la sua rete di carrozzieri di fiducia. Quest'area ha compreso anche una cella a combustibile IVECO S-eWay con la livrea dei Metallica, che simboleggia il sostegno di IVECO al solido impegno di Goodyear FIA ETRC per le pratiche sostenibili e l'innovazione negli sport motoristici, nonché il suo ruolo pionieristico nella promozione dell'idrogeno all'interno della comunità delle corse di camion. Un artista dell'aerografo ha personalizzato anche un camion pesante IVECO con una grafica unica dei Metallica durante la fiera IAA, come tributo al legame speciale che unisce IVECO alla band.



Nelle pagine precedenti,
lo stand IVECO all'ultima edizione dell'IAA

I visitatori hanno avuto anche l'opportunità di provare in prima persona 13 veicoli della gamma leggera, media e pesante di IVECO nell'Area Test Drive. La flotta di test-drive comprendeva i nuovi eMoovy e IVECO S-eWay cabinato elettrici a batteria e la nuova generazione di IVECO S-Way con tecnologia di guida autonoma PlusDrive, che viene ora testata con i clienti in Germania.

IVECO CAPITAL e GATE hanno avuto spazi dedicati in quest'area, dove sono presentate le soluzioni finanziarie complete e su misura per le diverse missioni dei clienti e l'innovativa formula pay-per-use pensata per il noleggio a lungo termine di veicoli commerciali ecologici.

Nuovo IVECO S-eWay cabinato: soluzione a zero emissioni per il trasporto a corto e medio raggio.

L'IVECO S-e Way cabinato è stato progettato per una flessibilità e una versatilità senza eguali, con una scelta di modelli, cabine, sospensioni e passi, e la disponibilità di 4, 5 o 7 batterie in diversi layout che consentono configurazioni per tutte le applicazioni. Con un'autonomia fino a 400 km e capacità di ricarica rapida fino a 350 kW, rappresenta una soluzione perfetta per le applicazioni a corto e medio raggio. La cabina offre un comfort senza precedenti e un'esperienza di guida superiore, con una guida silenziosa e priva di vibrazioni. L'IVECO S-eWay cabinato, con il suo DNA elettrico, è pronto per le missioni a corto e medio raggio.

eMoovy: il nuovo veicolo elettrico nel segmento da 2,5t – 3,5t in Europa IVECO porta la sua comprovata esperienza e il suo patrimonio professionale in un nuovo segmento con l'eMoovy, progettato da zero in collaborazione con Hyundai Motor Company per fornire una soluzione a zero emissioni per le missioni urbane dei professionisti del trasporto. Il nuovo veicolo elettrico nel segmento da 2,5t – 3,5t in Europa, si distingue per la potenza, la robustezza e la versatilità elevate, nonché per il suo design facilmente adattabile a molteplici applicazioni. La cabina, costruita da Hyundai, definisce nuovi standard per la vita di bordo, offrendo un comfort simile a quello di un'auto, perfettamente integrato con la funzionalità. L'eMoovy "trasporta il business dei clienti con il comfort di un'auto, a zero emissioni", offrendo una soluzione professionale a emissioni zero su misura per ogni missione.

IVECO continua dunque a guidare la "strada del cambiamento" verso la decarbonizzazione dei trasporti con la sua ampia offerta multi-energetica, integrata da una gamma completa di servizi e alimentata da un solido ecosistema di partnership.



LA FORZA DELLA RETE IVECO

La nuova edizione della dealer convention si è svolta sulla scia dello spirito di squadra che da sempre contraddistingue questo evento, in quanto
“è l’insieme delle vele che determina la direzione in cui andremo, non il vento”

DI CARLA FLEISS

“ Il cambiamento non è mai facile, ma quando arriva, può portare anche cose buone. Basta saperlo accogliere”, diceva Salvo Montalbano, per mano del genio narrativo di Andrea Camilleri, quasi a rendere i meravigliosi luoghi della provincia di Agrigento, una destinazione non casuale della dealer convention 2024. Infatti, quest’anno la dealer convention si è tenuta negli scenari siciliani resi iconici dai racconti del genio di Camilleri, riempiendo gli occhi dei partecipanti della vista di quel mare tanto caro al noto commissario. Questa la cornice ideale per incontrare tutti i responsabili della rete IVECO e condividere messaggi e strategie di oggi e di domani. Caterina Belli,

Responsabile Network IVECO Mercato Italia, ha dichiarato: «Anche nel 2024 ha avuto luogo il consueto appuntamento annuale con i titolari delle concessionarie in un ambiente distaccato dalle attività quotidiane, che tuttavia si prefigge di focalizzarsi su una visione attuale e futura del business. Infatti, unitamente alla condivisione degli obiettivi di fine anno e per l’anno futuro, la dealer convention è stata ed è un importante appuntamento di confronto sulla strategia di mercato e, non in ultimo, sulle opportunità e cambiamenti da cogliere in termini di crescita reciproca, il tutto nell’ottica di guidare insieme la strada del cambiamento».





IL TRASPORTO È BIO (CNG)

Grazie a un'analisi condotta dal CNR, Consiglio Nazionale delle Ricerche, in collaborazione con IVECO, il bio-CNG si conferma la soluzione ideale per la raccolta rifiuti, costituendo un perfetto esempio virtuoso di economia circolare dal pozzo alla ruota

DI SIRO FABBRI

IL NUOVO RESPONSABILE TRAZIONI ALTERNATIVE

Dopo aver conseguito la Laurea in Ingegneria Meccanica presso l'Università di Pisa, Siro Fabbri avvia la propria carriera professionale nell'industria chimica e petrolchimica italiana, per poi estendere l'esperienza lavorativa oltre i confini nazionali nel settore automotive in Spagna. In IVECO dal 2003, Siro ricopre diversi ruoli di prestigio all'interno dell'azienda, arricchendo le competenze in materia di produzione, vendita e marketing a livello internazionale. A seguito dell'esperienza professionale in Medio Oriente e Nord Africa in ambito commerciale, Siro consegue un Master of Business Administration presso la University of Leicester School of Business, per poi assumere il ruolo di International Key Accounts Manager, posizione che ricopre per quasi un decennio, prima di approdare al Mercato Italia come Responsabile delle Trazioni Alternative.



IVECO, da sempre leader nel settore delle trazioni alternative, ha promosso uno studio realizzato dall'Istituto sull'Inquinamento Atmosferico del CNR, Consiglio Nazionale delle Ricerche, per valutare gli impatti ambientali dell'uso del biometano compresso derivante dalla frazione organica del rifiuto solido urbano (FORSU) confrontandolo con combustibili tradizionali (diesel e gas naturale compresso) impiegati in veicoli adibiti alla raccolta di rifiuti in ambito urbano.

Lo scenario di riferimento per lo studio è stato il mercato italiano, caratterizzato da una distribuzione elevata e capillare di stazioni di rifornimento per il CNG dovuta all'alto numero, tra i primi in Europa, per il numero di veicoli alimentati a metano. L'analisi svolta è stata di tipo Well-to-Wheel (dal "pozzo alla ruota") e ha preso in considerazione gli impatti della produzione e dell'uso di un carburante, senza invece tenere conto della costruzione o manutenzione degli impianti e delle infrastrutture, in modo da avere una comparazione pura dei carburanti stessi. Quest'analisi ha approfondito il contributo della cattura della CO₂ sulla filiera di produzione e il contributo del mix energetico utilizzato per alimentare i diversi processi industriali.

Dai risultati dello studio emerge il ruolo potenzialmente determinante del biometano compresso per la decarbonizzazione del settore dei trasporti e per la riduzione dell'inquinamento atmosferico in ambito urbano. Nel settore analizzato, infatti, il biometano compresso può portare a una riduzione dei gas climalteranti fino al 96% rispetto al diesel, e una riduzione delle emissioni di ossidi di azoto fino al 72%. Queste forti riduzioni possono infatti contribuire al contenimento delle emissioni clima-alteranti e inquinanti, in linea con le strategie di sostenibilità dei trasporti adottate a livello nazionale ed europeo. Tra tutti gli scenari esaminati, i risultati migliori sono stati ottenuti ipotizzando che tutti i passaggi della filiera di produzione del biometano compresso, quindi

dalla gestione della FORSU (Frazione Organica del Rifiuto Solido Urbano) alla digestione anaerobica, all'upgrade, alla cattura della CO₂, alla compressione del biometano e al rifornimento dei mezzi, avvenissero nello stesso sito, alimentando tutti i processi attraverso energia prodotta dalla combustione di biogas prodotto sempre in loco.

Valerio Paolini, Ricercatore dell'Istituto sull'Inquinamento Atmosferico del CNR, ha dichiarato: «I risultati di questo studio confermano il potenziale strategico del biometano per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione e di gestione circolare delle risorse. In questo ambito, la ricerca scientifica ha tra i suoi compiti anche quello di supportare i decisori politici ed industriali, fornendo scenari di emissione il più possibile accurati e dettagliati: pertanto diventa sempre più importante l'impiego della analisi well-to-wheels e più in generale delle metodologie di analisi del ciclo di vita, la cui applicazione ai nuovi modelli di produzione circolari ci pone interessanti sfide metodologiche. Il CNR contribuisce attivamente all'avanzamento delle conoscenze in questa frontiera, grazie alla sua vocazione fortemente interdisciplinare e alla costante interazione con le istituzioni pubbliche e con l'industria: un esempio particolarmente promettente è rappresentato proprio dalla collaborazione con IVECO da cui nasce questo studio».

IVECO è onorata di supportare la ricerca in tecnologie sostenibili che siano realmente in grado di raggiungere la decarbonizzazione del settore in modo efficace e produttivo. IVECO crede da sempre nei benefici prodotti dal biometano, una risorsa tecnologicamente matura per tutta la gamma, con una distribuzione sempre più capillare sul territorio. In particolare, questo studio dimostra la perfetta compatibilità del biometano con le applicazioni raccolta rifiuti; in ottica di economia circolare, infatti, il rifiuto diventa carburante a impronta carbonica vicina allo zero per la sua stessa raccolta.





SCUDERIA FERRARI

IVECO IN PISTA PER LA SCUDERIA FERRARI HP

Quindici IVECO S-Way e un Daily sono entrati a far parte della flotta di veicoli IVECO appartenente alla Scuderia Ferrari HP, al fine di trasportare le auto da corsa e le attrezzature del team di Formula 1 presso i circuiti del campionato mondiale

DI EZIO CAMUSSO

In qualità di Partner Ufficiale della Scuderia Ferrari HP e Sponsor Ufficiale del Ferrari Challenge Trofeo Pirelli Europe, IVECO ha consegnato quindici IVECO S-Way durante una cerimonia che si è svolta presso il circuito di Ferrari a Fiorano, alla presenza di Carlotta Mathis, IVECO Head of Strategy and Marketing, Massimiliano Perri, Country Manager IVECO Italy Market e Diego Ioverno, Scuderia Ferrari Sporting Director. Carlotta Mathis, IVECO Head of Marketing & Strategy, ha commentato: «IVECO e Ferrari mantengono un forte rapporto di collaborazione da oltre

vent'anni, un rapporto basato su valori condivisi che ispirano e guidano le azioni di entrambi i brand. La passione per l'eccellenza e l'impegno nei confronti dell'innovazione alimentano la leadership delle due organizzazioni, unite da un'ambiziosa dedizione alla sostenibilità. IVECO è all'avanguardia nella mobilità a emissioni zero con il suo approccio multi-energetico e Ferrari investe nel principio della neutralità tecnologica, motivo per cui ha recentemente inaugurato il suo nuovo e-building dedicato alla produzione e allo sviluppo di motori a combustione interna, ibridi ed elettrici».



In foto, Diego Ioverno, Ferrari, Carlotta Mathis e Massimiliano Perri, IVECO durante la cerimonia



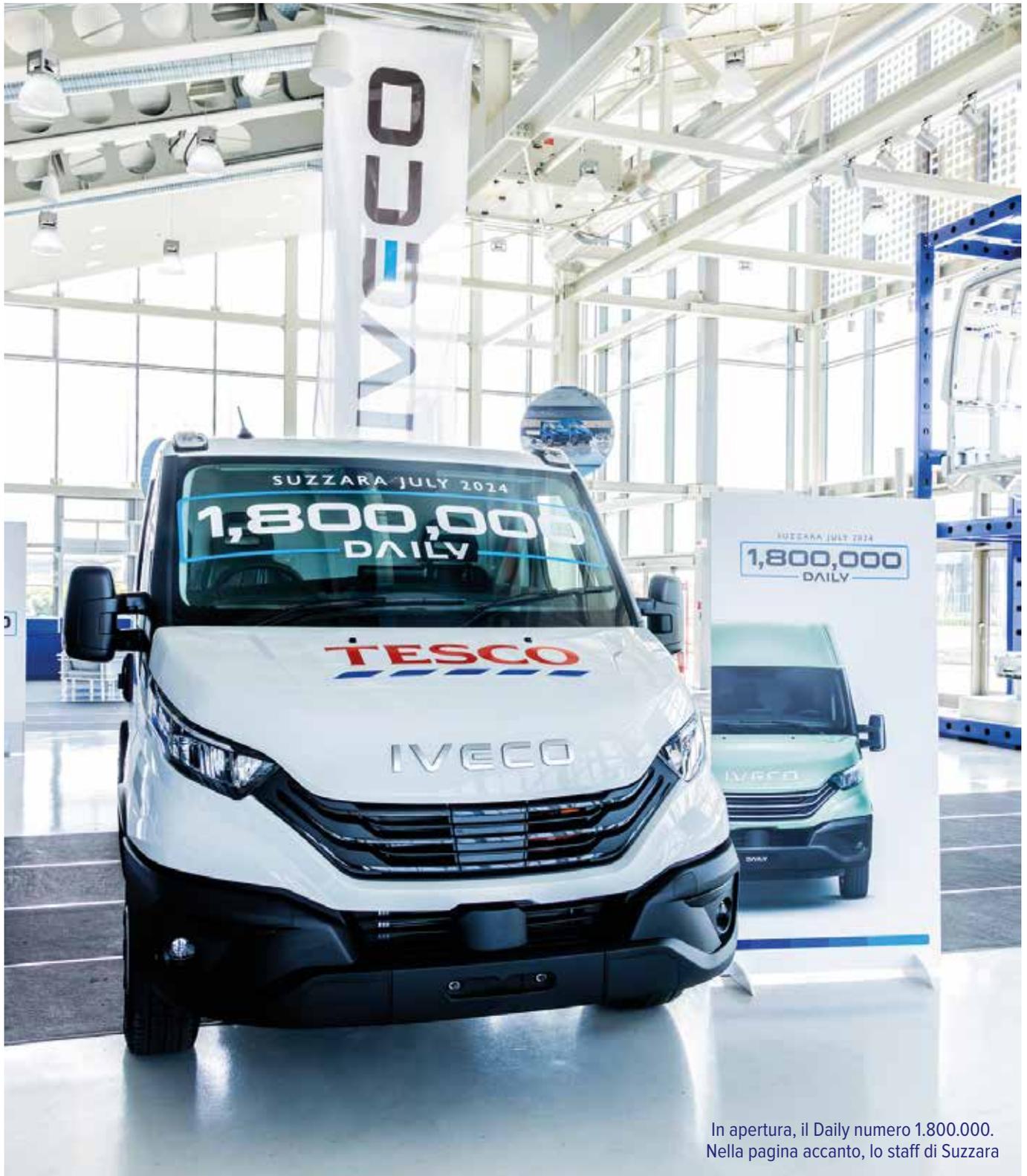
I quindici IVECO S-Way e il Daily furgone, ognuno caratterizzato da una speciale livrea nell'esclusiva tonalità che caratterizza i veicoli del team di Formula 1, vanno a estendere la flotta IVECO della Scuderia Ferrari HP e verranno impiegati per il trasporto delle attrezzature e delle vetture di Formula 1 presso i circuiti del campionato mondiale. Entro la fine dell'anno anche un eDaily (il gemello elettrico del Daily) entrerà a far parte della flotta e verrà utilizzato per agevolare le attività logistiche dello stabilimento della Scuderia Ferrari HP.

Fedele al suo impegno di lunga data verso il trasporto sostenibile, iniziato quasi 20 anni fa con un approccio pionieristico nei confronti dell'adozione e dello sviluppo dei veicoli a gas naturale, IVECO promuove il progresso verso le emissioni zero esplorando il potenziale di tutte le tecnologie e i carburanti attualmente a disposizione per offrire ai clienti una gamma di soluzioni su misura per le proprie esigenze. I 16 veicoli consegnati oggi a Ferrari sono infatti studiati per ridurre le emissioni senza compromessi in termini di prestazioni, affidabilità e capacità.





DAILY DA RECORD



In apertura, il Daily numero 1.800.000.
Nella pagina accanto, lo staff di Suzzara



IVECO festeggia il traguardo di 1.800.000 Daily prodotti nello stabilimento di Suzzara in provincia di Mantova (Italia), un impianto considerato un'eccellenza nel campo dell'assemblaggio di veicoli leggeri

DI PAOLO PASSERELLI

Suzzara è il luogo in cui si produce il Daily, un veicolo pionieristico che si è continuamente reinventato negli anni, introducendo numerose innovazioni rivoluzionarie e stabilendo primati nel settore, pur restando fedele al proprio DNA. Grazie alla sua eccezionale versatilità, il Daily soddisfa alla perfezione le esigenze specifiche dei clienti, qualunque sia la loro missione. L'intramontabile successo commerciale del Daily si fonda su questi eccezionali punti di forza, guidando il segmento ad alto carico utile con il modello da 7 tonnellate e imponendosi come punto di riferimento nel settore dei veicoli commerciali leggeri a gas naturale. Il Daily ha consolidato ulteriormente la sua posizione di leader nel trasporto sostenibile, grazie all'offerta di una gamma completamente elettrica. Il traguardo delle 1.800.000 unità prodotte è stato raggiunto con il nuovo eDaily, gemello elettrico del Daily, in una versione cabinata assemblata a Suzzara ed elettrificata presso lo stabilimento di Brescia.

Fulvio Carillo, IVECO Suzzara Plant Manager, afferma: «Questo traguardo testimonia il successo del Daily, prodotto a Suzzara da oltre 45 anni. Tale successo sottolinea la crescente presenza sul mercato di un veicolo commerciale capace di dettare nuovi standard in termini di innovazione. I suoi punti di forza sono versatilità ed efficienza, doti che gli sono state riconosciute nel corso di tutta la sua carriera. Siamo estremamente orgogliosi di questo risultato, consapevoli del fatto che il Daily gode di ampio apprezzamento da parte dei clienti, che ne lodano l'eccezionale versatilità, la robustezza e le prestazioni».

Con un mercato ben consolidato che vede il Daily come veicolo com-

merciale di riferimento, IVECO ha introdotto costantemente innovazioni nella tecnologia a bordo e per migliorare la funzionalità in cabina, espandendo inoltre il portafoglio di servizi supportati dalla connettività avanzata per rendere questo veicolo il partner ideale di ogni cliente e in qualsiasi missione. Dal 2007, l'impianto di Suzzara lavora secondo un sistema di produzione specifico che mira ad abbattere imperfezioni, sprechi e criticità. Si tratta di un processo di continuo sviluppo incentrato sul pieno coinvolgimento di ogni singolo operatore nella produzione.

Il Daily numero 1.800.000 è stato consegnato a Tesco, principale catena di supermercati britannica, e si aggiunge a una flotta composta da 571 veicoli elettrificati utilizzati dalla catena per le consegne a domicilio.

Tesco utilizza il Daily per la sua flotta sin dal 2010, scegliendolo per la sua idoneità alle consegne urbane grazie al raggio di sterzata e quindi alla manovrabilità migliori della categoria. L'azienda ha continuato a scegliere IVECO per completare la transizione della propria flotta verso la mobilità sostenibile introducendo dunque l'eDaily, un veicolo che, con la sua configurazione modulare delle batterie, permette consegne a zero emissioni. Con 140 kW e 400 Nm di coppia, il motore elettrico dell'eDaily è in grado di offrire prestazioni di tutto rispetto. Grazie alla possibilità di ricarica rapida a 80 kW, è possibile raggiungere 100 km di autonomia aggiuntiva in appena 30 minuti, mentre il caricatore a bordo da 22 kW permette a Tesco di massimizzare la carica da caricatori CA presso i propri punti vendita.



MANTOVA AMBIENTE

MANTOVA AMBIENTE SCEGLIE L'eDAILY

IVECO ha consegnato due eDaily a Mantova Ambiente,
società mantovana, per la raccolta rifiuti
in contesto urbano

DI CLAUDIA RAVERA



La sostenibilità di Mantova Ambiente passa da due nuovi eDaily, modello 42S14E, sono equipaggiati con doppio pacco batterie per una capacità totale di energia installata pari a 74 kWh, passo 3450 mm e potenza del motore di trazione pari a 140 kW. I veicoli, con massa totale a terra pari a 4,2 ton, sono conducibili con patente B secondo la direttiva europea 2018/645. Gli eDaily sono inoltre equipaggiati con caricabatterie di bordo in AC con potenza di ricarica fino a 22 kW, presa di forza elettrica ePTO, che permette spillamento massimo di potenza pari a 15 kW per l'allestimento, vale a dire un'attrezzatura per raccolta e trasporto rifiuti solidi con vasca in alluminio ribaltabile con capacità di 5 mc e sistema di costipazione rifiuti, alzavoltabidoni e cassonetti posteriori con tasca rigida integrata da 290 litri per agevolare la raccolta del rifiuto in sacchi o in piccoli contenitori della raccolta differenziata porta a porta.

La cerimonia di consegna si è svolta nel centro storico di Mantova in Piazza Mantegna, alla presenza di Oreste Debiasi, Responsabile parco mezzi di Mantova Ambiente e Alberto Aiello, Amministratore delegato di Officine Brennero. Per l'occasione, Oreste Debiasi, Responsabile parco mezzi di Mantova Ambiente, ha affermato: «Con la fornitura di questi nuovi eDaily, Mantova Ambiente rinnova la propria fiducia nei confronti di IVECO, un costruttore che punta alla transizione ecologica delle proprie motorizzazioni, con particolare riguardo verso l'alimentazione a gas naturale e biometano ed ora anche ad emissioni zero con il Daily elettrico. La società mantovana con la fornitura dei due Daily elettrici procede nel costante rinnovamento del suo parco circolante, incrementando ulteriormente la quota dei veicoli a basso impatto ambientale ed ora ad emissioni zero».

Alberto Aiello, Amministratore Delegato di Officine Brennero ha dichiarato: «La fornitura di questi due eDaily a Mantova Ambiente è una tappa importante nel rapporto ormai consolidato con il cliente. Siamo contenti di poter far provare il nuovo eDaily ad una società che da sempre condivide con IVECO l'impegno per la transizione ecologica, e siamo onorati che questi silenziosi Daily elettrici possano compiere il proprio lavoro nell'affascinante centro storico di Mantova».



Mantova Ambiente, società del gruppo Tea di Mantova, cura nei 48 Comuni serviti la raccolta dei rifiuti, la pulizia del territorio, il verde pubblico e la gestione degli impianti di trattamento e smaltimento. Ogni materiale raccolto viene valorizzato e avviato al più corretto impianto di recupero per ridurre al minimo la frazione da destinare alla discarica. Nello specifico, Mantova Ambiente conferisce la maggior parte dei rifiuti organici raccolti nel nuovo impianto di trattamento e valorizzazione presente presso il Gruppo Tea di cui fa parte e dal quale viene prodotto biometano, costituendo quindi un perfetto esempio di economia circolare con l'autoproduzione di combustibile green per alimentare i veicoli della propria flotta. La società mantovana con questa fornitura procede nel costante rinnovamento del suo parco circolante, incrementando ulteriormente la quota dei veicoli a basso impatto ambientale nell'ottica del recupero e valorizzazione del rifiuto raccolto e mettendo nel contempo a disposizione dei propri operatori veicoli tecnologicamente avanzati a favore anche della sicurezza di guida e di una maggiore efficienza.

La fornitura è stata curata da Officine Brennero, concessionaria IVECO per le province di Trento, Verona e Mantova, che dal 1962 rappresenta un importante punto di riferimento, grazie alla sua professionalità ed esperienza nel settore.





LE PORTE DELL'ELETTRICO

Con Sergio Piperno Beer, Head of marketing di GATE, un giro d'orizzonte sulle soluzioni offerte dalla società di IVECO Group per promuovere la mobilità a impatto zero

DI FRANCESCA CAGLIOTI

Anche se i dati dell'immatricolato UE nei primi nove mesi di quest'anno vedono ancora una netta prevalenza dei mezzi di trasporto con motore a combustione interna, le trazioni elettriche si stanno facendo strada, soprattutto fra i veicoli commerciali leggeri. Ed è proprio all'e-mobility che sono rivolti i servizi offerti da GATE, acronimo di Green & Advanced Transport Ecosystem, società interamente controllata dal Gruppo IVECO, creata per facilitare e promuovere la transizione energetica con soluzioni innovative basate su contratti di noleggio a lungo termine. Per capire come si sta muovendo GATE sul mercato per intercettare le esigenze della clientela, Camion&Servizi ha intervistato Sergio Piperno Beer, Head of marketing di GATE. Quali sono le origini dell'azienda e perché è stata fondata? «GATE – spiega Piperno Beer – è nata ufficialmente nel 2022 ed è stata presentata in anteprima al Salone del veicolo industriale di Hannover (IAA Transportation) dello stesso anno, mentre in Italia è operativa dal 2023. La nostra ambizione è di instaurare un cambiamento di paradigma nel settore veicoli commerciali. Il tutto, con una precisa finalità: agevolare la transizione ecologica, offrendo al cliente una formula flessibile, con aspetti innovativi, con servizi premium sul versante del noleggio a lungo termine». Come si è evoluta la struttura aziendale? Qual è la realtà di oggi? «Siamo nati come una start-up. Quindi la nostra evoluzione, la nostra crescita, la nostra struttura devono rifarsi a queste dinamiche. Ci troviamo in una fase di espansione, poiché il mercato dell'elettrico sta crescendo e abbiamo piani di sviluppo della società, che è controllata al 100% da Iveco Group. Tuttavia, siamo un 'animale' differente, poiché operiamo con dinamiche molto più snelle, che sono quelle tipiche di una start-up. Quindi anche la

nostra struttura gerarchica è molto piatta. Nella fase attuale, il focus di GATE è sulla scalabilità del business e sull'acquisizione di nuovi clienti. La natura del mercato dell'elettrico ci impone di adeguarci costantemente alle esigenze emergenti e alle dinamiche di settore. Il primo anno di attività ha insegnato moltissimo a tutta l'azienda. Oggi siamo pronti a cogliere le opportunità derivanti dall'inevitabile crescita dei volumi dell'elettrico. L'interesse per l'e-mobility è in costante aumento per molteplici ragioni. Ci sono gli incentivi governativi, le limitazioni imposte dalle ZTL dei centri urbani e il rating di sostenibilità delle aziende previsto dall'ESG (Environmental, Social and Governance). Inoltre, c'è il tema del prodotto, poiché il comfort di guida di un elettrico è diverso da un mezzo con motore endotermico. Malgrado tutto ciò, innegabilmente l'elettrico in Italia costituisce ancora una nicchia. Tuttavia, è vero che la realtà evolve in fretta e, spesso, non in modo lineare. In quest'ottica, noi siamo pronti».

CON I SALES ADVISOR A FIANCO DELLA RETE IVECO

Qual è il modus operandi di GATE? Siete presenti presso i concessionari della rete IVECO? «Bisogna considerare due elementi: il business model di GATE e le soluzioni proposte. Il primo si basa su un ecosistema di partner e partnership, sviluppato con fornitori di servizi di alto livello, come Bridgestone, ChargePoint, Octopus Energy solo per nominarne alcuni – in grado di intercettare tutte le esigenze della clientela. Da parte nostra, proponiamo una formula di noleggio a lungo termine, che offre una soluzione completa ma, soprattutto, flessibile. Quindi, liberiamo le aziende dagli oneri gestionali e finanziari normalmente connessi alla proprietà del

veicolo, affinché possano concentrarsi sul loro core business. In altri termini, ci sono vantaggi economici e ambientali. E qui, entra in gioco la rete IVECO, che supporta il cliente nella scelta del mezzo elettrico più adatto alle esigenze operative. GATE interviene quando è necessario, attraverso i Sales Advisor – con funzioni assimilabili a quelle di un Area manager – attivi sul territorio. Possiamo integrare la proposta al cliente offrendo anche soluzioni di ricarica. Ci siamo ritagliati uno spazio nelle concessionarie del Brand. Lo dimostra anche il fatto che, durante gli eventi di lancio della gamma Model Year 2024, eravamo presenti e abbiamo suscitato interesse. I concessionari ci hanno sostenuto e hanno creduto da subito nella bontà dell'offerta GATE. Moltissimi dei nostri servizi sono erogati dal network IVECO. E questa è la migliore garanzia che possiamo offrire alla clientela in termini di qualità, competenza e professionalità».



sono variabili. C'è una maggiore preferenza da parte della clientela per quelli di 36-48 mesi. Oltre questo limite è molto raro che si vada». Un'ultima domanda. Come vi state preparando per estendere l'offerta GATE ai camion del segmento pesante? «Abbiamo piani di crescita ambiziosi per il futuro con una missione strategica molto precisa, giocare un ruolo importante nel settore. Negli ultimi mesi abbiamo lanciato GATE in due mercati chiave, come la Francia e la Germania. E non è finita qui. Vediamo in futuro opportunità di espansione in Europa, per intercettare il potenziale di crescita dei veicoli elettrici. Oggi offriamo soluzioni per l'eDaily, ma ci stiamo attrezzando per proporre i servizi di GATE anche sulla gamma pesante di IVECO. Per le altre novità, stay tuned».

I CONTRATTI A 36-48 MESI LA FANNO DA PADRONE

Come sono strutturati i contratti proposti da GATE? Quali sono le loro principali caratteristiche? «La nostra offerta ha come caratteristica la formula 'pay-per-use', che consiste nel pagare un canone in funzione dei chilometri percorsi, conguagliati periodicamente, in base a un utilizzo stimato da parte del cliente. In questo modo, aiutiamo le aziende a gestire l'andamento variabile del business. Oggi la parte preponderante del mercato dell'elettrico è orientata sul furgone, per missioni di consegna porta a porta, con basso chilometraggio giornaliero, esigenze di ricarica soddisfatte da pannelli fotovoltaici, sistemi di ricarica lenta, magari durante notte. Attraverso partner come ChargePoint e Octopus Energy abbiamo soluzioni complete e più elaborate, che includono anche la consulenza, l'installazione e la manutenzione degli impianti. Il nostro approccio è molto spinto sul versante digitale, per esempio con l'App My GATE, progettata per semplificare la gestione dei veicoli con funzionalità molto avanzate. Le durate dei contratti



IVECO E CROCE ROSSA ITALIANA INSIEME PER IL TOUR DELLA PREVENZIONE CARDIOVASCOLARE

Il progetto sanitario che vede coinvolto un Daily, il veicolo commerciale di riferimento nel mercato italiano, è finalizzato alla sensibilizzazione della popolazione sull'adozione di sani stili di vita e alla prevenzione, con particolare riguardo verso la prevenzione delle malattie cardiovascolari

DI MARTA RAVA



IVECO e Croce Rossa Italiana presentano un nuovo progetto congiunto che si pone l'obiettivo di aumentare la conoscenza delle malattie cardiovascolari e dei relativi metodi di prevenzione, grazie ad un tour in 10 tappe. Il progetto, che ha coperto un arco temporale dal 20 settembre al 24 novembre 2024, ha avuto come protagonista un Daily appositamente allestito come unità mobile di prevenzione.

L'obiettivo di questa iniziativa è stato quello di sensibilizzare la popolazione sull'importanza di prevenire, attraverso l'adozione di comportamenti corretti e stili di vita sani, le malattie cardiovascolari. Ad ogni tappa, è stato possibile richiedere uno screening gratuito finalizzato alla valutazione del proprio rischio cardiovascolare. Infatti, tramite l'approccio di prossimità, si è voluto raggiungere le persone nel loro contesto di vita quotidiana, abbassando le barriere d'accesso ai servizi sanitari preventivi.

Rosario Valastro, Presidente della Croce Rossa Italiana, ha dichiarato: «Rendere la popolazione consapevole dei rischi di un approccio non adeguato alla propria salute, sensibilizzare sull'adozione di comportamenti corretti che possano prevenire l'insorgere di problemi o malattie, sono da sempre priorità dell'operato di Volontarie e Volontari della CRI in tutto il territorio. Ringrazio Iveco che è nostro partner in questa iniziativa, in un tour cardiologico ci permette di garantire, a quanti vorranno usufruirne, uno screening completo e di arrivare nelle comunità con un importante servizio di prossimità».

Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Ita-

lia, ha dichiarato: «Siamo onorati che la Croce Rossa Italiana abbia scelto un Daily per promuovere un nuovo progetto di prevenzione delle malattie cardiovascolari. La robustezza e la versatilità del Daily si confermano qualità idonee a renderlo il compagno di lavoro ideale per qualsiasi esigenza degli operatori e siamo lieti di contribuire all'ottimizzazione e alla capillarità dei servizi sanitari preventivi. Nelle 10 tappe dedicate alle attività sul territorio, IVECO guida la strada del cambiamento».

La tutela della salute attraverso azioni di prevenzione e screening è un'attività consolidata della Croce Rossa Italiana: sensibilizzare la popolazione ad una maggiore tutela della propria salute, ponendo l'accento sui rischi che possono essere causati da comportamenti non responsabili, è da sempre una delle priorità della CRI, una strategia efficace nel contrasto a malattie e all'insorgere di difficoltà. Negli ultimi anni, le azioni di prevenzione tramite unità mobili hanno infatti riscontrato un notevole apprezzamento tra la popolazione.

Durante il tour sarà possibile usufruire gratuitamente delle valutazioni eseguite dal personale sanitario e delle misurazioni dei parametri necessari alla valutazione individuale del rischio cardiovascolare.

L'unità mobile è inoltre dotata di un vano per attività di accettazione/amministrazione e un vano visite con lettino. Il Daily è equipaggiato con presidi adatti ad effettuare esami elettrocardiografici ed ecografici, a disposizione del medico cardiologo e di altri professionisti sanitari, qualora se ne ravveda l'esigenza durante la pratica clinica.





PRESIDIO DEL TERRITORIO

Inaugurato ad Arluno, in partnership con Ticino Service, un nuovo impianto di Milano Industrial. Posizione strategica nelle vicinanze del casello della A4 Torino-Milano

DI GIORGIO GARRONE

Nel business, come nella vita, occorrono visione del futuro, capacità di superare le difficoltà e tanta perseveranza. Sono le qualità messe in campo dalla concessionaria IVECO Milano Industrial – che fa parte del Gruppo Lombardia Truck - in collaborazione con l'officina Ticino Service, per realizzare la nuova filiale di Arluno (Milano), situata in posizione strategica in prossimità dello svincolo autostradale della A4 Milano-Torino. Con l'apertura dell'impianto di Arluno, Milano Industrial rafforza la propria presenza sul territorio, affiancando alle storiche sedi di Milano e di Buccinasco, quest'ultima inaugurata nel marzo 2017, una nuova struttura in grado di offrire l'intera gamma di veicoli IVECO e la consulenza di un team esperto e professionale. La nuova filiale, che si estende su una superficie coperta di 3.800 metri quadrati di cui 3.000 destinati all'officina e 800 agli uffici, locali mensa, spogliatoi e aule per i corsi d'aggiornamento, rappresenta la sintesi di una storia di successo di riqualificazione ambientale, innovazione e partnership. L'area di 17 mila metri quadri sulla quale è stata poi costruita la filiale versava, infatti, nel 2021 al momento dell'acquisizione del terreno da parte di Milano Industrial, in uno stato di degrado e di abbandono. Il progetto di riqualificazione, attivamente supportato dall'Amministrazione locale, ha richiesto l'abbattimento di un vecchio immobile e lo spostamento di un'antenna telefonica situata all'interno dell'insediamento. Nel febbraio 2023 è stato dato il via al progetto di edificazione e in soli 12 mesi è sorto un polo assistenziale d'avanguardia. Grazie alla partnership con Ticino Service, azienda che vanta una esperienza pluriennale e già consolidata sul

territorio nel settore della riparazione, Milano Industrial opera oggi con un team di 19 addetti fra meccanici e collaboratori.

UN AMPIO VENTAGLIO DI SERVIZI ALLA CLIENTELA

Ampla la gamma di servizi offerti. Spaziano dalla vendita dei veicoli nuovi e di seconda mano ai servizi finanziari e al noleggio a breve e a lungo termine, dalla diagnostica alle revisioni periodiche di legge, dall'assistenza e manutenzione fino alla gestione degli pneumatici. Per Ticino Service la sede di Arluno costituisce un punto di svolta, concretizzatosi grazie alla proficua collaborazione con Milano Industrial. Rappresenta, inoltre, un traguardo dal quale puntare verso nuove mete.

L'officina nasce nel 2018 quando Stefano Laggetta, Direttore Generale di Milano Industrial, incontra i cugini Eugenio e Girolamo Paese. Dalla comunione d'intenti nasce il progetto che porta la famiglia Paese, insieme al dealer IVECO, a rilevare uno storico centro di riparazione autorizzato del Brand a Vittuone (MI), l'Officina Calcaterra. Nasce così la Ticino Service. Era il 2018 e ben presto lo sviluppo del Business, rendeva la struttura inadeguata alle nuove esigenze. Per questo motivo, a soli tre anni di distanza, si rendeva necessario andare oltre al semplice cambio di ragione sociale costringendo i soci a progettare una nuova sede, in grado di offrire ampi spazi di crescita per il futuro. L'opportunità arriva nel 2021, quando Milano Industrial acquisisce l'area di 17 mila metri quadri sulla quale è stato poi edificato l'impianto. «Questa struttura – precisa Stefano Loggetta, General



Manager di Milano Industrial – che è a tutti gli effetti una filiale della nostra concessionaria per la vendita dei veicoli IVECO e allo stesso tempo, come Ticino Service, un centro di assistenza d'eccellenza, rende ancora più capillare il presidio del territorio di riferimento. Un presidio che può contare sulle sedi di Milano Est e Milano Ovest cui, nel prossimo futuro, si aggiungerà un impianto localizzato a Sud del capoluogo lombardo. L'officina, una delle più moderne della Lombardia, ha una classica pianta rettangolare con ingressi e uscite contrapposte e un ampio piazzale di manovra per i veicoli industriali. Dotata di quattro fosse d'ispezione con pavimento ad altezza regolabile per la sicurezza e il comfort degli addetti, oltre a una fossa dedicata alle operazioni di revisione dei mezzi pesanti, la Ticino Service è in grado di gestire circa 4.500 commesse l'anno con un fatturato attorno ai 400 mila euro al mese».

PER L'INAUGURAZIONE TANTO PUBBLICO E OSPITI D'ECCEZIONE

L'apertura ufficiale della nuova filiale ha visto la partecipazione del management IVECO, a suggellare una partnership con la concessionaria che abbraccia un arco temporale di più di quarant'anni, la dirigenza di Milano Industrial, lo staff di Ticino Service, i rappresentanti di alcuni fornitori come Würth e Berner, oltre a 800 invitati fra clienti, titolari di aziende di trasporto del circondario e giornalisti della stampa specializzata. Presenti al taglio del nastro, con Stefano Laggetta e Alfredo Capitani, rispettivamente General Manager e Presidente di Milano Industrial, Eugenio e Gigi Paese, titolari dell'officina autorizzata Ticino Service, della quale Milano Industrial è parte integrante della compagine sociale. All'evento di Arluno hanno presenziato l'Assessore ai Trasporti e Mobilità Sostenibile della Regione Lombardia Franco Lucente, il Sindaco di Arluno Alfio Colombo, il Vicesindaco Pietro Tiberti e il Sindaco uscente Moreno Agli. L'inaugurazione dell'impianto è stata anche l'occasione per gli operatori di settore di testare – sono state effettuate più di 60 prove su strada – i veicoli IVECO della nuova gamma Model Year 2024. Il dinner show seguito al taglio del nastro ha avuto una guest star d'eccezione, Anna Falchi. Ad affiancare Anna sul palco, il General Manager di Milano Industrial Stefano Laggetta, gli esperti di prodotto IVECO insieme a Linda, la co-conduttrice virtuale, creata dall'intelligenza artificiale.



In foto, i momenti salienti dell'evento organizzato da Milano Industrial



GHEDAUTO



GHEDAUTO SAPORE DI “SALES”

Un autunno denso di eventi per la concessionaria Ghedauto, che ha presentato le novità di prodotto e servizi IVECO in contesti spettacolari alla presenza dei protagonisti del settore

DI ALESSANDRO ALUISI

Dopo una prima tappa che si è svolta il 28 settembre a Malalbergo, la concessionaria IVECO Ghedauto ha celebrato la nuova gamma con un'elegante presentazione alla Darsena del Sale di Cervia nella serata di giovedì 17 ottobre. I veicoli rappresentanti le novità del Costruttore nazionale hanno arricchito la presenza scenica della location, nello specifico un IVECO S-Way e un Daily furgone, che hanno accolto i clienti all'arrivo. I clienti hanno avuto la possibilità di effettuare un walkaround intorno ai veicoli in compagnia di tutta la forza vendita di Ghedauto. Dopo l'illustrazione di una prima parte teorica, gli ospiti hanno potuto apprezzare, oltre alle caratteristiche della nuova gamma IVECO, un aperitivo di benvenuto. La cena si è poi aperta con una rapida introduzione di Riccardo Fracassi, Responsabile Operativo che ha presentato l'azienda e l'intero staff, seguita dalla presentazione di Massimo Lupi, Responsabile Vendite Ghedauto, che ha illustrato le

novità della nuova gamma ai presenti, vale a dire ben 110 persone interessate a guidare la strada del cambiamento. In occasione dell'evento, Stefania Ghedini ha dichiarato: «È stato un piacere condividere questa serata con chi ci sostiene da sempre. Il nostro obiettivo è crescere insieme, offrendo soluzioni sempre più moderne e attente alle esigenze del mercato». Un momento di incontro e confronto fra i protagonisti del settore e del territorio, come ha evidenziato Riccardo Fracassi: «Questa serata è stata un'opportunità unica per rafforzare il nostro legame con partner e clienti storici con cui condividiamo una visione di crescita e innovazione. In un settore in continua evoluzione, il confronto diretto è fondamentale per capire le esigenze del mercato e anticipare le sfide future. Siamo impegnati a offrire soluzioni sempre più performanti, sostenibili e personalizzate, per accompagnare i nostri clienti in ogni fase del loro percorso».



Nella foto di apertura lo staff di Ghedauto, in ordine: Mirco Fiorato, responsabile Usato; Francesco Checchi, responsabile Marketing, Riccardo Fracassi, responsabile Operativo, Luca Montefiori, Parts Manager IVECO & Petronas, Valentina Gambari, responsabile Backoffice, Stefania Ghedini, Titolare, Antonio Castelluccio, Rsc Aftersales Manager, Nicola Manganelli, Parts Manager IVECO & Petronas, Massimo Lupi, responsabile Vendite, Enrico Massetti, responsabile Post Vendita



ORECCHIA

ORECCHIA, IN VIAGGIO VERSO I PRIMI 100 ANNI

Sono stati diversi i momenti dedicati alla celebrazione dei 95 anni di IVECO Orecchia che, nella suggestiva cornice dell'Industrial Village, ha incontrato clienti e partner per festeggiare insieme questo traguardo e presentare la nuova gamma

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

Grande partecipazione per i 95 anni compiuti dalla concessionaria IVECO Orecchia, che ha ospitato ben 400 persone che hanno ripercorso le tappe di una lunga storia, caratterizzata da risultati e successi ottenuti, pronti a riprendere il cammino verso i 100 anni. Sono passati solo 5 anni dalla celebrazione del 90esimo, che ancora riecheggia nel cuore, ma sono stati anni piani di avvenimenti sconvolgenti, prima la pandemia e poi, quando iniziavamo a tornare alla normalità nella vita sociale e nel lavoro, le tensioni geo-politiche, che hanno determinato altrettante dinamiche nel settore.

Con la celebrazione dei 95 anni, IVECO Orecchia ha voluto anticipare quella che sembra una naturale scadenza – il Centenario del 2029 – perché ritiene che questi 5 anni passati siano stati davvero speciali per tutti. Una bella occasione per ritrovarsi, con i rappresentanti delle nostre Case Mandanti – i primi partner quotidiani – e con i tanti clienti e collaboratori con cui nel tempo la concessionaria ha sviluppato rapporti continui, seri, solidi, di reciproca stima, se non addirittura di amicizia, ben oltre la pura e fredda logica della professionalità e dell'ovvio interesse di parte che caratterizza il business. Per ringraziare clienti e partner, la concessionaria ha organizzato un evento speciale: uno spettacolo live sulla sua lunga storia ideato e recitato dall'attore Ettore Bassi. La performance teatrale narra la storia dell'azienda inserita nella più ampia storia d'Italia, raccontata anche attraverso immagini iconiche e musica live che caratterizza le diverse epoche.

“Il futuro appartiene a coloro che credono nella bellezza dei propri sogni”, questa la frase con cui inizia lo spettacolo mentre entra in scena l'attore, che prosegue: “Buonasera, stasera voglio leggersi una storia, nata 95 anni fa, la storia di un incontro, un incontro di quelli che senza saperlo ti segnano per sempre... Questa è la storia di me (presto vi dirò chi sono...) e di Lei, la mia adorata, meravigliosa idea, amica silenziosa, che mi ha accompagnato per una vita e che vi contiene tutti. Ecco, fin qui è solo l'inizio di questa magnifica storia, una storia lunga e appassionante, fatta di successi, sfide e paure; fatta di gioie e dolori, pacche sulle spalle e commozioni. Ma soprattutto fatta di gratitudine. Lasciate che mi presenti: il mio nome è Paolo, ho 126 anni...e sono un sognatore!”, esordisce. “Abbiamo appena ascoltato, quindi, un emozionante passaggio raccontatoci da un immaginario Paolo Orecchia, il fondatore e capostipite di questa grande Impresa, di un sogno diventato Azienda, Famiglia, Vita. L'episodio che molti conoscono, un episodio che si trasforma così in un'opportunità: il bambino è il piccolo Paolo e il “gigante buono” è il Sen. Giovanni Agnelli, anche lui Fondatore e Capostipite di un altro grande sogno. Negli anni, il senatore Agnelli prende sotto la sua ala il piccolo Paolo; dopo la laurea in ingegneria, infatti, gli propone di aiutarlo a sviluppare la rete di vendita e assistenza proprio di quelle carrozze magiche che si muovevano senza cavalli: Paolo accoglie la sfida e la scommessa si rivela vincente!”.



TENTORI, DA 50 ANNI UN'AZIENDA CHE MUOVE LE AZIENDE

Il Gruppo Tentori ha presentato la nuova gamma IVECO, celebrando mezzo secolo di storia alla presenza di partner e colleghi che da sempre guidano la strada del cambiamento

DI SARA CASTALDI

«**Q**uest'anno festeggiamo i 50 anni del sodalizio tra le famiglie Tentori e IVECO, che oggi per l'occasione regala a tutti noi l'anteprima della nuova gamma MY24, – ha esordito nel suo discorso di apertura Massimo Tentori, titolare dell'omonima azienda. – Quello di oggi è un anniversario prestigioso, che inizia negli anni 50 con l'apertura di una officina di riparazioni di motociclette prima, poi di automobili e successivamente di autocarri per passare infine alle prime vendite di usati fino ad arrivare alla grande svolta: diventare concessionari IVECO. È una storia di duro lavoro e di sacrifici di 5 fratelli, ma anche una storia di grande unità e di ambizione, non personale, ma tutta volta alla crescita della "ditta" (come loro chiamavano la società). È una storia che noi, che gli siamo succeduti, abbiamo perpetuato con lo stesso spirito di

una grande famiglia. Probabilmente è nel nostro DNA e ci ha permesso di replicare la stessa armonia con i nostri soci». Un concetto che ben si è sposato, nel tempo, con la fiducia, parola chiave dell'evento e, più in generale, della storia di Tentori: «Fiducia che voi clienti ci avete dato nel tempo. Fiducia nelle istituzioni presenti che hanno sostenuto il nostro sviluppo. Fiducia che IVECO ha sempre riposto nei nostri confronti. Fiducia che abbiamo nei nostri collaboratori. Fiducia che riponiamo nei nostri soci. Fiducia che abbiamo sempre ricevuto dalla famiglia. Fiducia che le nuove generazioni, ormai presenti nella nostra attività, condividano i valori che ci hanno portato fin qui con l'auspicio siano loro a festeggiare i prossimi 50 di storia», ha concluso Massimo Tentori fra i calorosi applausi dei presenti.





AUTOTRASPORTI BIGLIETTI VIAGGIA SU IVECO S-WAY

Autotrasporti Biglietti, azienda con sede a Gabbioneta-Binanuova (CR) che si occupa di trasporto liquidi alimentari in cisterna ha scelto 23 IVECO S-Way per rinnovare la sua flotta

DI FABRIZIO BIANCO

Una nuova fornitura per Autotrasporti Biglietti, che accoglie in azienda 23 IVECO S-Way, di cui 21 trattori 4x2 modello AS440S53TP e 2 motrici 6x2, modello AS260S53YPS, che verranno impiegati per le attività di trasporto liquidi alimentari in cisterna. Tutti i veicoli sono dotati di apparecchiatura satellitare di ultima generazione per un servizio sempre più efficiente ed efficace, una maggior sicurezza della merce, del mezzo e del conducente. Nello specifico, i veicoli dispongono di localizzazione geografica, controllo consumo del carburante e stile di guida, carico da remoto dei dati del tachigrafo digitale, messaggistica e navigazione satellitare integrata.

Alla cerimonia di consegna, che si è svolta presso la sede dell'azienda, hanno preso parte Fabio Biglietti, titolare di Autotrasporti Biglietti, il figlio Lorenzo Biglietti, Angelo Gualazzi, Responsabile Commerciale della concessionaria IVECO Auto Industriale Bergamasca e Alessandro Novarese, Responsabile Commerciale Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia. Per l'occasione, Fabio Biglietti, titolare dell'azienda omonima, ha dichiarato: «La storia della nostra azienda inizia nel dopoguerra, con un cavallo

che trainava il rimorchio per la raccolta del latte. Oggi siamo una realtà consolidata nel cremonese per il trasporto e la commercializzazione di liquidi alimentari a livello nazionale.

«Abbiamo scelto IVECO come partner del nostro business già tanti anni fa, per le ottime performance in termini di guidabilità e di risparmio carburante, per l'affidabilità dei mezzi di trasporto e la puntualità dei servizi post-vendita. Nel corso degli anni abbiamo instaurato degli ottimi rapporti professionali e di amicizia con la concessionaria IVECO Auto Industriale Bergamasca, sempre presente per soddisfare tutti i nostri bisogni».

Alessandro Novarese, Responsabile Commerciale Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia, ha affermato: «Per IVECO la produttività dei nostri clienti è un valore fondamentale nell'offerta di prodotti e servizi sempre più efficienti, che siano in grado di supportare il business di realtà imprenditoriali strategiche sul territorio come l'Autotrasporti Biglietti. Siamo dunque lieti di rinnovare la flotta di un partner storico, grazie alla consegna di 23 IVECO S-Way pronti a guidare la strada del cambiamento».

Autotrasporti Biglietti opera nel settore della raccolta latte e del trasporto di





liquidi alimentari, quali latte e derivati, bevande biologiche, oli, strutto, succhi di frutta, vino, mosto, feccia e acqua su tutto il territorio nazionale, collaborando con le aziende leader del settore. Nel corso del tempo l'azienda si è specializzata anche nella commercializzazione di latte, siero, latticello e di liquidi alimentari in genere. Inoltre, si occupa anche del trasferimento di semirimorchi e del noleggio di autoveicoli e cisterne alimentari.

L'azienda dispone di una numerosa flotta IVECO, composta da 14 motrici 6x2 allestite con cisterne termicamente isolate per raccolta latte e trasporto liquidi alimentari, 48 trattori 4x2, di cui 1 allestito per traino carrellone per recupero veicoli in avaria, 62 semirimorchi allestiti con cisterne termicamente isolate per trasporto latte e liquidi alimentari, 9 rimorchi allestiti con cisterne termicamente isolate per trasporto latte e liquidi alimentari e un semirimorchio per il soccorso.

La fornitura è stata curata da Auto Industriale Bergamasca, concessionaria IVECO per le provincie di Bergamo e Cremona, che da oltre quarant'anni opera sul territorio bergamasco occupandosi di vendita ed assistenza di veicoli commerciali ed industriali.



Nella foto in alto a sinistra, Fabio Biglietti, titolare di Autotrasporti Biglietti insieme al figlio Lorenzo, Angelo Gualazzi, Responsabile Commerciale della concessionaria IVECO Auto Industriale Bergamasca e Alessandro Novarese, Responsabile Commerciale Gamma Media e Pesante IVECO Mercato Italia durante la cerimonia di consegna





UNA VITA IN MECAR

Nelle parole di Raffaele Napoletano, i ricordi e le esperienze di 35 anni da venditore presso la concessionaria IVECO di Salerno

DI GIORGIO GARRONE

Ci sono aziende speciali che, oltre a offrire opportunità di lavoro e occasioni di crescita professionale, sanno creare quello spirito di squadra e quel clima familiare indispensabili per promuovere il bene comune sia sul piano sociale, sia in un'ottica di sviluppo del business. Mecar, concessionaria IVECO per le province di Salerno, Avellino, Potenza e tutta la Calabria, rientra in questo ristretto gruppo di società, attente ai rapporti umani e alle potenzialità dei singoli. Che sia così lo testimonia l'esperienza lavorativa di Raffaele Napoletano, entrato in Mecar 35 anni fa con il ruolo di venditore. «Quando sono arrivato in concessionaria per il primo giorno di lavoro – ricorda Raffaele – ho incontrato l'allora titolare Giuseppe Ferrajoli, per tutti Don Peppino. Mi presentò le diverse figure professionali dell'azienda, che non era strutturata come lo è oggi. Da subito, mi ha introdotto come uno di famiglia, con un calore umano e un'empatia che non posso scordare. Il direttore di allora era Cosimo Vastola. Don Peppino mi disse: per qualsiasi problema c'è il direttore. Per tutte le altre necessità ci sono io. Sono sempre qua. Queste parole mi sono rimaste nella testa e nel cuore». Chi è stato il suo primo maestro in Mecar? Si ricorda la vendita del primo camion? «Chi mi ha insegnato il

mestiere è stato Cosimo Vastola. Allora ero un ragazzino inesperto. Imparai a non approcciare il cliente parlando subito di prezzo. Per vendere il primo camion – un 190.48 Turbostar – dopo due o tre colloqui preparai una targa prova e portai il veicolo alla sede del cliente, i fratelli Capaldo di Nocera dicendo: questo lo ha messo a vostra disposizione la Mecar. È stata la chiave di volta del successo».

CON GLI ANNI È CAMBIATO TUTTO

Come si è evoluto nel tempo il ruolo del venditore? Come si è modificato l'approccio al cliente? «Nel corso degli anni ho dovuto cambiare pelle. E non solo una volta. Siamo nell'era tecnologica. Adesso c'è il CRM – il Customer Relationship Management – per gestire tutte le interazioni dell'azienda con i clienti già acquisiti e con quelli potenziali. Un tempo c'erano le schede e la telefonata all'acquirente, fatta da un apparecchio pubblico a gettoni in una cabina lungo la strada. I nuovi strumenti aiutano molto. Abbiamo cambiato pelle, ma siamo sempre noi. Con l'arrivo in azienda di Gianandrea Ferrajoli ci siamo proiettati in una nuova dimensione. Ed ora, sotto la guida di Sara Ferrajoli, continuiamo lungo

la stessa rotta tracciata da don Peppino e Gianandrea. Buon sangue non mente. Il venditore, per avere successo, deve comprendere la disposizione mentale del cliente. Ma ancora più importante è curare i rapporti interpersonali. Il cliente non è un numero, è una persona. I legami umani sono alla base di tutto. Nella mia esperienza lavorativa posso affermare che con il 90% della clientela ho costruito rapporti di amicizia. E poi, conta il ruolo della concessionaria. La Mecar ha fatto la storia del territorio. È una 'corazzata' che fornisce un supporto determinante». Quali consigli darebbe oggi a chi inizia a lavorare in concessionaria? Dai il massimo perché sei in una bella azienda? «Anche a rischio di sembrare un po' 'vintage', sostengo sempre che conta l'attaccamento alla maglia. Ci dobbiamo credere, non considerare solo i soldi o il vantaggio economico immediato. Bisogna cucirsi addosso l'azienda, poiché ci sono periodi belli ed altri difficili. Insomma, bisogna crederci».



OLTRE SETTANT'ANNI DI STORIA SUL TERRITORIO

L'azienda fu fondata nel 1952 da Francesco Ferrajoli, che unì la passione per le auto sportive a una visione imprenditoriale del futuro. Francesco iniziò la propria attività distribuendo automobili e camion del gruppo Fiat in tutto il Salernitano, gettando le basi di una realtà destinata a crescere. Successivamente, la gestione passò al figlio Giuseppe Ferrajoli, un pioniere che ha rivoluzionato il settore della logistica in Campania.

È grazie alla sua lungimiranza che nacque Mecar, una concessionaria che in breve tempo si affermò come leader di mercato. Negli anni, l'espansione dell'azienda è stata favorita dal boom della logistica nel polo di Salerno, che ha trasformato

le piccole imprese di trasporto in flotte strutturate. Con il terzo passaggio generazionale, Gianandrea Ferrajoli portò avanti un'importante fase di innovazione e internazionalizzazione, traghettando l'azienda verso nuove frontiere.

Nel 2021, dopo la prematura scomparsa di Gianandrea, la guida di Mecar è passata a Sara Ferrajoli. Oggi, l'azienda opera attraverso sette sedi e una rete di 27 officine autorizzate, offrendo non solo vendita e assistenza per veicoli IVECO e IVECO BUS, ma anche noleggio a breve termine con il marchio Movingfast, commercializzazione di attrezzature per il trasporto e il pompaggio del calcestruzzo (Refresh) e Sistemi per il controllo della temperatura (Refresh Cold). Grazie a una visione orientata al futuro, Mecar continua a innovare e a consolidare la propria leadership in un mercato in continua evoluzione.

IL PRIMO 190.48 NON SI SCORDA MAI

A quale camion di IVECO è più affezionato? Quale modello le è rimasto nel cuore? «Quando sono entrato in azienda ho avuto la fortuna di vendere in prima battuta un trattore 190.48 Turbostar. Mi è rimasto nel cuore. Ho anche guidato personalmente un Turbostar. Si sentiva il ruggito del motore. Era il ruggito di un leone». Guardando al futuro, cosa spera di realizzare in Mecar? «Vorrei trascorrevi altri 25 anni da venditore. Ma la matematica non è dalla mia parte. Il futuro sarà sempre più smart e bisogna essere aggiornati e aperti all'innovazione. Abbiamo tutti i mezzi per poterlo fare, grazie a una squadra affiatata e ben preparata, capitanata da un CEO giovane e competente».





LE NOVITÀ DI FPT INDUSTRIAL PRESENTATE ALL'IAA

FPT Industrial, terza azienda al mondo per la produzione di sistemi di propulsione, è stata uno dei protagonisti dell'edizione 2024 dell'IAA TRANSPORTATION, il principale salone mondiale per il settore della logistica, del trasporto, degli autobus e dei veicoli commerciali, in programma dal 17 al 22 settembre 2024 presso la Deutsche Messe di Hannover in Germania

di EMANUELA CILIBERTI



Il Brand di Iveco Group dedicato alla progettazione, produzione e vendita di sistemi di propulsione a basso impatto ambientale, leader mondiale per le applicazioni industriali e on-road, presenta in anteprima nuove soluzioni nei due segmenti dedicati ai prodotti sostenibili ICE e ePowertrain, perfettamente in linea con la sua strategia multi-energy. FPT Industrial ha partecipato al salone con sistemi avanzati di propulsione a idrogeno, soluzioni di punta per il gas naturale e una strategia multi-energy a 360 gradi, in mostra presso una nuova area espositiva più grande rispetto alle edizioni passate. La linea completa di sistemi di propulsione elettrica, pacchi batteria e sistemi di gestione delle batterie del Brand per i veicoli commerciali dimostra ancora una volta il suo impegno nello sviluppo e la fornitura di soluzioni efficienti e performanti per gli OEM.

Il corner del Customer Service si mantiene fedele al suo approccio orientato al cliente, con la presentazione al pubblico di servizi connessi, assistenza da remoto, componenti rigenerati Reman e una nuovissima gamma di oli ad alte prestazioni.

«FPT Industrial svolge un ruolo chiave nella decarbonizzazione e persegue il raggiungimento degli obiettivi globali con una vision chiara», spiega Sylvain Blaise, President della Powertrain Business Unit di Iveco Group. «Lavoriamo alla sostenibilità della nostra intera gamma, rafforzando la nostra posizione come leader mondiale nella produzione di sistemi di propulsione a basso impatto ambientale. Nella vision della nostra azienda, le tecnologie ICE continuano ad avere un futuro, grazie

a una molteplicità di vettori energetici sostenibili che ci consentiranno di ottenere risultati significativi in termini di decarbonizzazione. Parallelamente, con la nostra gamma completa di soluzioni ePowertrain intendiamo proporci anche come fornitore di soluzioni a zero emissioni».

FPT Industrial vuole essere il partner giusto per accompagnare i clienti nella transizione verso nuove tecnologie sostenibili per il trasporto sia delle persone che delle merci e questo impegno per la sostenibilità traspare anche dal suo allestimento espositivo.

Come in altre fiere recenti, lo stand del Brand ad Hannover è carbon neutral: tutti gli elementi coinvolti nelle fasi di montaggio, utilizzo e smontaggio, tra cui la scelta dei materiali, il trasporto di merci e persone e il consumo energetico durante l'event – solo per citarne alcuni – sono stati accuratamente soppesati per ridurre le emissioni al minimo indispensabile. In particolare, tutti i componenti dello stand di FPT Industrial sono stati trasportati a bordo di una flotta di camion IVECO S-Way con motori CURSOR 13 NG di FPT Industrial alimentati a BioLNG fornito da Shell. Questa iniziativa ha portato a una riduzione del 99% di emissioni di CO₂ e nel ciclo di vita rispetto al diesel B7.

In linea con le aspettative dei propri clienti, FPT Industrial continua a investire in motori ICE sempre più sostenibili.

Unica azienda del segmento on-road ad avere nella propria gamma almeno un prodotto alimentato da un combustibile alternativo, FPT Industrial persegue una strategia multi-energy, mirata a coprire applicazioni leggere, medie e pesanti con soluzioni innovative a idrogeno, hythane (miscela di idrogeno e gas naturale), gas naturale, diesel e combustibili rinnovabili. Un approccio motivato dalle esigenze del business e della clientela, e costantemente sorretto dalla volontà di raggiungere un obiettivo preciso: offrire ai clienti i migliori prodotti pronti per l'installazione.

Per FPT Industrial la sostenibilità è un valore da condividere ogni giorno con i propri clienti e ciò vale anche per il Customer Service. La serie di servizi offerti da FPT Industrial alla clientela che si affida ai sistemi di propulsione prodotti dal Brand non è finalizzata solo a massimizzare i tempi di disponibilità e a minimizzare potenziali problemi e disagi, ma anche a limitare l'impatto ambientale di qualsiasi intervento manutentivo.

Attraverso l'app MyFPT e la Control Room, i motori connessi possono essere monitorati proattivamente da remoto, prevenendo costose avarie e limitando le soste in officina al minimo indispensabile, con conseguente risparmio di tempo, denaro e combustibile, nonché, naturalmente, riduzione delle emissioni.

Nel contempo, i ricambi rigenerati Original Reman di FPT Industrial rappresentano la miglior alternativa sostenibile ai ricambi nuovi, a vantaggio dell'ambiente e dell'economia per tutte le parti coinvolte. Le carcasse usate non finiscono in discarica. Il processo di rigenerazione utilizza circa l'80% in meno di energia rispetto alla produzione, con una riduzione annua di 28 milioni di tonnellate nelle emissioni di CO₂.

Tutti questi valori e vantaggi sono visibili nel corner del Customer Service presso lo stand di FPT Industrial ad Hannover, insieme a una nuova linea di oli motore con formulazioni specifiche di alta qualità e prestazioni uniformi in tutte le condizioni operative.

Creati in stretta collaborazione con Petronas Lubricants International (PLI), i nuovi oli sono perfettamente in linea con la più recente evoluzione della tecnologia di FPT Industrial e garantiscono prestazioni eccezionali del motore e una notevole efficienza dei consumi a tutti i regimi e in tutte le condizioni operative.

Ripetuti test effettuati dagli specialisti di FPT Industrial hanno confermato le qualità prestazionali dei nuovi oli in termini di migliore protezione del motore in condizioni estreme, maggiore durata e intervalli prolungati di cambio dell'olio, con conseguente riduzione dei costi e migliore tutela dell'ambiente.



L'INIZIO DI UNA NUOVA ERA PER I PNEUMATICI INDUSTRIALI

A Istanbul il lancio della Serie 02, la nuova linea di pneumatici a brand Prometeon per i mercati europeo e turco

DI LIVIO BIANCHI

Prometeon di nome e di fatto. Dopo lo storico lancio a Venezia nel maggio 2022 della prima generazione di pneumatici "Prometeon-engineered", l'innovativa Serie 02, Prometeon Tyre Group ha presentato a ottobre in Turchia i primi pneumatici della Serie 02 a marchio Prometeon per i mercati europeo e turco. Per il Gruppo, leader nello sviluppo, produzione e commercializzazione di pneumatici per i settori Industrial, Agro e OTR, si tratta di un momento fondamentale della sua storia, perché rappresenta il debutto del marchio Prometeon come brand di prodotto su due mercati strategici quali l'Europa e la Turchia.

Il lancio è stato celebrato con un evento di grande rilievo, che ha visto la partecipazione di oltre 400 ospiti, tra clienti e giornalisti da tutta Europa. I partecipanti hanno avuto l'opportunità di visitare lo stabilimento di Izmit, esplorare le meraviglie di Istanbul e vivere un'esperienza unica all'Istanbul Park Circuit, provando i truck equipaggiati con pneumatici Prometeon sia su pista sia off-road. Alla guida, piloti professionisti con cui Prometeon collabora nelle competizioni sportive, tra cui Claudio Bellina, che ha preso parte alla Dakar 2024 con un Iveco Powerstar del team Italtrans Racing equipaggiato con i pneumatici Prometeon S02 Pista, Martin Macík che ha vinto la Dakar 2024 e che ha da poco annunciato la

collaborazione con Prometeon per la fornitura dei pneumatici che monterà sul suo truck, e Bia Figueiredo, prima donna a vincere la Copa Truck, il più importante campionato di competizioni per truck in Brasile, di cui Prometeon è sponsor nonché fornitore ufficiale di pneumatici.

«Il lancio della Serie 02 a marchio Prometeon segna l'inizio di una nuova fase nella storia della nostra azienda, – ha spiegato Dario Gotti, Global Head of OE and Agro Business di Prometeon Tyre Group, – e questo evento rappresenta una tappa fondamentale nel percorso di lancio del nostro brand».

In Turchia ha sede uno dei quattro stabilimenti Prometeon nel mondo. La fabbrica di Izmit, che ospita anche uno dei Centri di Ricerca e Sviluppo dell'azienda dopo Italia, Brasile ed Egitto e ha ricevuto investimenti per oltre 185 milioni di euro negli ultimi sette anni, ha recentemente ottenuto la certificazione ISCC Plus da parte dell'organizzazione International Sustainability and Carbon Certification. È qui che nascono i nuovi R02 Proway a brand Prometeon dedicati all'applicazione regionale, con un bilanciamento perfetto tra chilometraggio, durata e sostenibilità, in grado di soddisfare le flotte più esigenti che vogliono ottimizzare i costi di esercizio.

PROMETEAON





IVECO CAPITAL UN MONDO DI SOLUZIONI PER IL BUSINESS DEL CLIENTE

Angelo Di Mugno, Sales Coordinator Business Retail e Key Account
di IVECO CAPITAL Mercato Italia, illustra le sfide di un settore altamente dinamico

DI RAFFAELLA CAMERINO

Da oltre 50 anni, IVECO CAPITAL provvede alle esigenze finanziarie e di assistenza e consulenza a supporto delle società e dei clienti di IVECO per la vendita, l'acquisto o l'utilizzo di veicoli commerciali, bus e veicoli speciali, nuovi o usati, nonché dei relativi motori, servizi di manutenzione e parti di ricambio. Un lavoro che si basa sullo spirito di squadra con la rete IVECO e i suoi clienti, come ha sottolineato nell'intervista a *Camion&Servizi* Angelo Di Mugno, Sales Coordinator Business Retail e Key Account di IVECO CAPITAL Mercato Italia, ruolo assunto a partire da febbraio 2024. In CNH dal 2011 e ora in Iveco Group, Angelo ha esordito nel ruolo di marketing specialist. Nel 2017 ha assunto l'incarico di Area Sales Manager per IVECO CAPITAL, a copertura dell'area Nord-Est del Paese. Oggi a capo di un team commerciale fortemente motivato, Angelo Di Mugno coordina la strategia che risponde alle sfide della captive finanziaria di Iveco Group incentrate sulla sinergia con i concessionari.

C&S: Quali sono le mansioni richieste nel ruolo di Sales Coordinator Business Retail e Key Account?

Di Mugno: Il mio ruolo è complesso, ma fortunatamente in IVECO CAPITAL siamo sempre pronti a collaborare, valorizzando il team. Insieme a me lavorano 16 Area Sales Managers, che hanno un rapporto quotidiano e diretto con i concessionari. Dal mio punto di vista, il lavoro di coordinamento consiste nel rapportarsi con i dealer da una parte e nel gestire le risorse dall'altra. Stiamo investendo nella crescita dei giovani, ovvero di talenti che intraprendono un percorso aziendale che prima è interno e successivamente può sfociare in una crescita sul territorio, con un ruolo da commerciale. Per sviluppare ancora di più questo aspetto, una delle novità che stiamo portando avanti è quella secondo cui ogni singolo commerciale debba seguire sia il Business Retail sia il Business Key Account, mentre prima questa attività era suddivisa su più persone. Stiamo cercando di dare all'Area Sales Manager entrambi i Business in modo da creare una sinergia sempre più forte con il concessionario.

C&S: Come garantire il business del cliente in modo produttivo e sicuro?

Di Mugno: Innanzitutto, prevedendo che la flotta aziendale sia in grado di monitorare tutti i costi operativi. La Mobility service Card è un servizio integrabile con l'offerta di prodotti finanziari di IVECO CAPITAL, sia

con i finanziamenti sia con le diverse tipologie di leasing. La dimensione dell'azienda gioca un ruolo importante. Il cliente retail rimane al centro del nostro business e vede con estremo favore la soluzione di un unico interlocutore, mentre il flottista ha la capacità e la struttura per analizzare un ventaglio più ampio di fornitori di servizi e cercare le soluzioni più competitive.

C&S: In che modo la digitalizzazione ha influenzato l'offerta IVECO CAPITAL?

Di Mugno: La digitalizzazione rappresenta un asset strategico, pertanto abbiamo messo a disposizione dei nostri concessionari dei tool che partono dalla quotazione di una proposta leasing. In questo modo, quando il cliente entra in concessionaria può ricevere immediatamente un preventivo, vedendo accelerati i tempi approvativi di una proposta finanziaria e una valutazione di merito creditizio. Tutto il processo sta andando verso una completa digitalizzazione, che riduce i tempi e apporta vantaggi nell'offerta.

C&S: Lato usato, qual è l'offerta proposta da IVECO CAPITAL?

Di Mugno: Tutti i commerciali che interagiscono con la rete dei concessionari possono avanzare offerte dedicate al cliente che acquista un veicolo usato. Oggi arriviamo fino a 12 anni a fine leasing con un pacchetto assicurativo dedicato completo, che comprende anche un pacchetto Plus con ulteriori vantaggi. Il 2024 ci ha dato grosse soddisfazioni anche in termini di finanziamento sull'usato: stiamo quasi raddoppiando i volumi rispetto all'anno precedente. Quello dell'usato è un business importante che non possiamo permetterci di considerare di serie B perché è un'attività che completa il raggio d'azione di una captive moderna e flessibile. Finanziamo anche i veicoli con allestimento ampliando così il nostro intervento sulle attrezzature che il nostro brand non produce direttamente e che sono abbinate alla vendita della motrice o del cabinato. Senza contare il pacchetto assicurativo che copre l'intero investimento.

C&S: Qual è il termine di tempo di mensilità maggiormente apprezzato del leasing?

Di Mugno: Nel nostro carnet di offerte partiamo da 24 mesi fino ad arrivare a 84 mesi, quindi da 2 anni fino a 7 anni. Abbiamo constatato che oggi la durata maggiormente utilizzata dal cliente è 60 mesi. Sia per la gamma dei leggeri sia per quella dei pesanti siamo sempre orientati alla customizzazione massima dell'offerta, che sia di breve o lunga durata. L'importante

è che la soluzione proposta sia in linea con i desideri e le necessità del cliente. Per noi avanzare un'offerta non significa fornire un preventivo, ma costruire con il cliente la soluzione di cui lui ha bisogno. Il nostro supporto comprende anche la proposta di soluzioni a fine leasing, come la sostituzione in permuta e una nuova offerta finanziaria sempre dedicata. Il vantaggio è poter disporre sempre di un veicolo nuovo e aggiornato con un canone in linea a quello precedente. Oltre alla vendita di un pacchetto assicurativo, anche l'estensione di garanzia e pacchetti di manutenzione e riparazione, inclusi nei canoni leasing. Al cliente viene dunque offerta una soluzione modulabile e integrata. Nel 2025 ci siamo posti come obiettivo quello di offrire ai nostri clienti anche delle precise risposte in merito alla polizza RC. Un aspetto molto importante collegato al lancio della nostra proposta sulla Responsabilità Civile è la valorizzazione dei pacchetti di telematica sviluppati sulla gamma IVECO Model Year 24.

C&S: Quali sono gli obiettivi per il 2025?

Di Mugno: Le novità assicurative che vogliamo introdurre hanno come obiettivo quello di offrire al cliente sempre maggiori coperture e garanzie, affinché il suo business sia protetto. Un progetto importante è la Mobility Service Card, nata lo scorso anno in partnership con Eurowag, leader nelle soluzioni di pagamento integrate per flotte di veicoli commerciali e industriali. Con la carta IVECO CAPITAL in collaborazione con Eurowag, disponibile attraverso la rete di concessionari IVECO, è possibile beneficiare di vantaggi nel pagamento di pedaggi, benzina e gestire il rimborso IVA, oltre a beneficiare di una gestione semplificata.



Angelo Di Mugno, Sales Coordinator Business Retail e Key Account IVECO CAPITAL Mercato Italia





AXTRAX 2 LF, LA NUOVA FRONTIERA DELLA MOBILITÀ ELETTRICA PER AUTOBUS URBANI

ZF presenta la nuova generazione dell'assale elettrico progettato in modo specifico per applicazioni di autobus urbani fino a 29 tonnellate

DI RAUL NALDO



La transizione verso una mobilità sostenibile è cruciale per le città moderne. Il sistema AxTrax 2 LF, sviluppato da ZF, rappresenta un'innovazione fondamentale nel campo degli assali elettrici per autobus urbani e interurbani, combinando efficienza energetica, affidabilità e un design pensato per favorire l'installazione e l'uso flessibile.

Con un design efficiente in termini di spazio consente anche una semplice intercambiabilità con le configurazioni dei veicoli elettrici esistenti. Questa soluzione innovativa comprende due inverter autonomi a carburo di silicio (SiC) e una centralina elettronica, ottenendo così un sistema completo da utilizzare negli autobus elettrici, ibridi e filobus.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

L'AxTrax 2 LF è un assale elettrico a portale ribassato, appositamente progettato per applicazione BUS e facilitare l'eventuale conversione e l'uso nei veicoli elettrici esistenti. Con una potenza continua che può arrivare fino a 360 kW e una coppia di uscita massima di 37.300 Nm, questo sistema si distingue per le sue capacità di trazione e adattabilità. Integra due motori elettrici PSM con tecnologia Hairpin e un sistema di raffreddamento a olio che ottimizza la performance.

VANTAGGI PER I CLIENTI

- Ottimizzazione dello spazio per l'installazione, facilitando dove richiesto l'integrazione con gli autobus esistenti e permettendo un maggiore spazio per batterie più potenti, per un maggior numero di passeggeri e per innovativi design interni.

- Miglior efficienza energetica, riducendo il consumo fino al 10% rispetto ai modelli precedenti grazie a un sistema di recupero avanzato e maggior durata della batteria.
- Conformità alle norme di sicurezza, incluse le normative ISO 26262, assicurando la massima sicurezza funzionale.
- Riduzione dei tempi di fermo del veicolo grazie al monitoraggio avanzato delle condizioni di funzionamento degli assali e agli aggiornamenti software da remoto.
- Fornito con sospensioni pneumatiche e soluzioni sulle ruote per facilitare l'integrazione.

INNOVAZIONI TECNOLOGICHE

L'uso di inverter al carburo di silicio (SiC) da 800 Volt contribuisce a una gestione energetica ottimale, mentre una centralina elettronica avanzata garantisce prestazioni elevate e un'efficiente elaborazione dei dati. Questi elementi fanno parte della piattaforma modulare e scalabile di ZF, che integra anche sospensioni pneumatiche e soluzioni frenanti per un comfort e una sicurezza ottimizzati.

CONCLUSIONE

La tecnologia AxTrax 2 LF rappresenta un passo avanti per l'elettrificazione dei trasporti urbani, fornendo una soluzione robusta e versatile che, non solo aumenta l'efficienza dei veicoli, ma contribuisce anche a un futuro più sostenibile.

In apertura il lancio
in Italia alla fiera NME a Milano.
Qui sotto l'unità di controllo
elettronica e l'inverter
al carburo di silicio (SiC)



SERIE
02

UNLOCK A NEW ERA.



Scopri la nuova **Serie 02** a brand **Prometeon**.
Una nuova era per i **pneumatici industriali**.



prometeon.com

PROMETEON

Seguici su
f @ in

IVECO BUS: APPROCCIO MULTI-ENERGETICO A IBE 2024

IVECO BUS ha partecipato all'Intermodality and Bus Expo (IBE), in programma presso il polo fieristico di Rimini (Italia) dal 19 al 21 novembre 2024. Mettendo in esposizione otto modelli dalla sua ampia offerta multi-energia e multi-missione, IVECO BUS conferma il proprio impegno a sostenere i clienti nella transizione energetica attraverso soluzioni di mobilità complete e su misura, indipendentemente dal compito di trasporto

DI MICHELA FERRIGNO

Alla fiera IBE 2024, IVECO BUS ha ribadito la propria esperienza nel settore delle trazioni alternative e dell'innovazione tecnologica per supportare e accelerare la transizione energetica. Il suo approccio multi-gamma e multi-energia, basato su tecnologie a gas naturale/bio-metano, XTL/HVO, ibride, elettriche a batteria e a celle a combustibile, consente di offrire soluzioni di mobilità complete e chiavi in mano che coprono tutte le missioni di trasporto passeggeri: urbane, interurbane e a medio e lungo raggio.

Nello stand sono esposte tre delle principali soluzioni di mobilità del brand:

- E-WAY: un autobus urbano elettrico a batteria con lunga autonomia e una capacità di trasporto passeggeri ottimizzata per offrire le migliori prestazioni.
- CROSSWAY LE ELEC: un veicolo interurbano elettrico a batteria a pianale ribassato.
- EVADYS: il partner commerciale perfetto per servizi di linea regionali e nazionali, trasferimenti aeroportuali, escursioni e tour organizzati con carburanti rinnovabili.



Inoltre, lo stand di IVECO BUS include delle aree dedicate che dimostrano l'esperienza del costruttore nell'ambito dei servizi su misura con Energy Mobility Solutions, in quello degli strumenti digitali e connessi con IVECO ON e nella creazione di esperienze immersive grazie all'impiego di tecnologie virtuali.

Nell'area esterna sono invece disponibili cinque modelli di IVECO BUS per presentazioni statiche e test drive:

- E-WAY: lungo 9,5 metri e largo solo 2,33 metri, questo midibus offre tutta l'agilità necessaria a elettrificare le strade strette dei centri urbani.
- STREETWAY ELEC: un autobus urbano elettrico a batteria lungo 12 metri, studiato per soddisfare gli standard specifici dei mercati europei e non solo.
- CROSSWAY CNG: la soluzione perfetta per le missioni interurbane e con scuolabus, compatibile con il biometano.
- EVADYS: un pullman compatibile con i carburanti rinnovabili, caratterizzato dalla livrea Special Edition dedicata ai Metallica.
- eDaily Line: un minibus elettrico a batteria con la livrea Special Edition dedicata ai Metallica.

IVECO BUS offre soluzioni di mobilità sostenibile complete per tutte le missioni di trasporto passeggeri.

E-WAY: SOLUZIONI ELETTRICHE AL 100% PER LE MISSIONI PIÙ IMPEGNATIVE

La gamma urbana a batteria di IVECO BUS è rappresentata alla fiera IBE da due modelli, uno esposto nello stand e uno nella zona esterna.

La gamma E-WAY comprende modelli disponibili in quattro lunghezze (9,5 m, 10,7 m, 12 m e 18 m) e tre modalità di ricarica: la ricarica in deposito è ora disponibile anche per le versioni articolate, così come il biberonaggio tramite pantografo bottom-up sulle versioni da 12 m. Inoltre, i modelli da 12 o 18 metri della gamma E-WAY sono disponibili anche come sistema Bus Rapid Transit (versione BRT), denominato LINIUM.

I veicoli sono dotati del pacco batteria NMC da 69 kWh assemblato da FPT Industrial, che include da cinque a nove pacchi a seconda del modello, per soddisfare le esigenze più elevate in termini di autonomia giornaliera e capacità passeggeri degli operatori. L'E-WAY è dotato del nuovo motore elettrico SIEMENS Elfa III in grado di erogare 310 kW di potenza massima (3.000 Nm) per le versioni da 9,5 m, 10,7 m e 12 m e del motore elettrico da 375 kW (4000 Nm) per la versione articolata da 18 m.

CROSSWAY LE ELEC: IL MEZZO INTERURBANO ELETTRICO AL 100% PER UNA MOBILITÀ SOSTENIBILE

Il CROSSWAY Low Entry Elec offre notevoli vantaggi:

- Razionalizzazione ottimale di autonomia, costi e capacità di trasporto.
- Massima modularità con varie configurazioni delle batterie.
- Disponibile in versione Classe I per gli impieghi urbani e Classe II per le missioni suburbane.
- Eccellente equilibrio tra passeggeri seduti e in piedi, con un massimo di 44 posti a sedere sulla versione da 12 metri e 48 posti a sedere nella versione da 13 metri.





Il CROSSWAY LE ELEC, disponibile in versione da 12 e 13 metri di lunghezza, è dotato di un motore elettrico centrale (310 kW di potenza per una coppia massima di 3.000 Nm) ed è alimentato da un pacco batteria al litio NMC assemblato da FPT Industrial. I cinque, sei o sette pacchi batteria distribuiti tra il tetto e il comparto posteriore erogano rispettivamente 346 kWh, 416 kWh e 485 kWh per la versione Classe I e 416 kWh e 485 kWh per la versione Classe II.

Il CROSSWAY LE ELEC può essere ricaricato in pochissime ore in deposito utilizzando un singolo connettore COMBO CCS2 ed è disponibile anche con ricarica opzionale tramite pantografo ascendente o discendente. Fornisce elevate prestazioni e un'autonomia di circa 400 km, sufficiente a svolgere missioni oltre i confini cittadini senza emissioni locali.

EVADYS: LO STRUMENTO PERFETTO PER APPLICAZIONI VERSATILI E MULTITASKING

Alla fiera IBE 2024 sono esposti due modelli. Nello stand è presente una versione lunga 13 metri, mentre all'aperto troviamo l'EVADYS che con la sua speciale livrea celebra la partnership dell'azienda con i Metallica per l'M72 Tour in Europa.

Versatile e adatto a impieghi multipli, l'EVADYS è in grado di svolgere qualsiasi missione: navetta, autobus per escursioni o di linea.

L'EVADYS è dotato del motore Cursor 9 da 400 CV, rinomato per la sua efficienza dei consumi e le cui prestazioni ambientali possono essere ulteriormente migliorate utilizzando combustibili rinnovabili.

EVADYS offre un'eccezionale versatilità in termini di lunghezze (12 e 12,96 m), cambi (ZF Ecolife 2 - VOITH Diwa NXT) e layout delle porte (tre tipi con due diverse lunghezze) per rispondere con precisione alle esigenze delle diverse missioni (linea, turismo, escursioni) degli operatori del trasporto. Sono disponibili diverse disposizioni dei sedili, anche con 63 posti a sedere. L'EVADYS offre il maggiore spazio dedicato ai bagagli del suo segmento, con un massimo di 12 m³.

eDAILY: IL MINIBUS ELETTRICO MULTIRUOLO DI IVECO BUS

L'eDaily è dotato di tre pacchi batteria (per una capacità totale di 111 kWh) e di un motore elettrico sincrono che eroga 140 kW di potenza massima (400 Nm di coppia massima). È inoltre dotato di una modalità di ricarica flessibile, vale a dire che può essere ricaricato presso colonnine pubbliche, prese industriali e prese domestiche. Le opzioni di ricarica includono la ricarica rapida fino a 80 kW.

Il minibus eDaily ha un'autonomia di 200 km, che gli consente di coprire un'ampia gamma di missioni (navette urbane e suburbane, servizi per persone con difficoltà motorie e scuolabus) senza emissioni locali. Per gli allestitori è disponibile anche una versione solo telaio.

La versione e-Daily Line, esposta alla fiera IBE 2024, presenta una speciale livrea ispirata ai colori dell'album 72 Seasons dei Metallica e può accogliere 22 passeggeri. Due minibus e-Daily si sono infatti uniti alla carovana dei Metallica durante le tappe europee dell'M72 World Tour, per fornire un servizio navetta a emissioni zero all'entourage della band durante i concerti tenutisi tra maggio e luglio 2024.

STREETWAY: TRASPORTO URBANO PULITO ED ECONOMICO

STREETWAY ELEC: una soluzione complementare per un trasporto urbano a emissioni zero. Lo STREETWAY ELEC è stato progettato per offrire una soluzione di mobilità a emissioni zero che soddisfi i diversi requisiti di mercati d'interesse in Europa centrale, orientale e meridionale, Africa, Medio Oriente e Asia.

Lo STREETWAY ELEC è un autobus urbano a pianale ribassato, disponibile in versione da 12 metri di lunghezza. È dotato di motore elettrico VOITH da 410 kW e, come il resto della gamma elettrica di IVECO BUS, monta le batterie agli ioni di litio NMC di nuova generazione assemblate da FPT Industrial. Questo approccio modulare per l'accumulo di energia offre varie combinazioni composte da cinque, sei o sette pacchi batteria distribuiti tra il tetto e il retro del

veicolo, erogando rispettivamente una potenza totale di 346 kWh, 416 kWh e 485 kWh. La capacità estesa delle batterie offre un'autonomia fino a 400 km, capace di soddisfare i requisiti delle missioni più impegnative e le più elevate aspettative dei clienti. È in grado di ospitare più di 90 passeggeri.

Lo STREETWAY ELEC è progettato per l'utilizzo diurno e la ricarica notturna in deposito con connettore COMBO 2 CSS.

CROSSWAY CNG, IL LEADER EUROPEO PER UNA MOBILITÀ INTERURBANA E REGIONALE PIÙ SOSTENIBILE

I visitatori della fiera IBE potranno scoprire nella zona esterna un CROSSWAY CNG compatibile con il biometano. Il CROSSWAY è il leader indiscusso del mercato nel suo segmento. Un veicolo su due per il trasporto interurbano immatricolato in Europa è un CROSSWAY.

Grazie alla sua versatilità e alla varietà di versioni disponibili (Pop, Line, High Value e Pro), il CROSSWAY è in grado di soddisfare tutte le esigenze dei clienti in qualsiasi missione di trasporto passeggeri, dal trasporto scolastico ai viaggi interurbani a breve e medio raggio fino ai servizi di linea regionali. I suoi punti di forza sono la conformità alla normativa Euro VI Step E del motore a gas Cursor 9 da 360 CV, l'ampia scelta con tre lunghezze (10,8 m - 12,1 m - 13 m), la capacità di trasporto passeggeri e bagagli e il Costo Totale di Esercizio ottimizzato, per la massima soddisfazione degli operatori del trasporto. I modelli CROSSWAY sono disponibili con due cambi automatici (ZF Eco-life 2 - VOITH Diwa NXT) per un comfort di guida ancora maggiore e prestazioni ottimizzate in termini di efficienza dei consumi.

Per offrire agli operatori del trasporto un'ulteriore soluzione per ridurre la propria impronta di carbonio, IVECO BUS mette a disposizione i modelli CROSSWAY anche in versione ibrida a gas naturale.

I SERVIZI CONTANO TANTO QUANTO IL VEICOLO STESSO

Per IVECO BUS, offrire un ecosistema globale è essenziale per la diffusione della mobilità elettrica ad alte prestazioni. Oltre alla fornitura dei veicoli, il brand progetta soluzioni chiavi in mano che includono una serie completa di servizi che spaziano dalla consulenza per l'implementazione di flotte elettriche (Energy Mobility Solutions) agli strumenti di gestione digitale delle flotte (IVECO ON).

Il dipartimento Energy Mobility Solutions sostiene i clienti nel loro percorso verso la mobilità elettrica fornendo una soluzione chiavi in mano su misura. Andando oltre i veicoli a emissioni zero, Energy Mobility Solutions coordina progetti complessi, fornendo una serie completa di soluzioni in termini di definizione delle dotazioni, dimensionamento delle batterie, software, soluzioni di ricarica associate, opere di ingegneria civile, consulenza e servizi finanziari. Questo approccio consente di proporre soluzioni flessibili che si adattano perfettamente all'applicazione del cliente e offrono il miglior compromesso in termini di Costo Totale di Esercizio.

I servizi digitali IVECO ON sono stati progettati in base alle esigenze delle autorità e degli operatori del trasporto pubblico per monitorare facilmente l'attività dei loro veicoli elettrici e lo stato delle batterie. IVECO ON fornisce un supporto proattivo alla manutenzione, prevenendo così i fermi imprevisti. Questi servizi premium in tempo reale tramite un portale di gestione della flotta offrono ai clienti un'opportunità unica per aumentare i tempi di operatività della loro flotta di autobus e migliorare il servizio offerto ai passeggeri.

TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA PER UNA ESPERIENZA IMMERSIVA

IVECO BUS adotta le più avanzate tecnologie immersive di realtà virtuale (VR) e realtà mista (MR) per ottimizzare il processo di sviluppo dei prodotti e migliorare l'esperienza del cliente, adottando senza riserve le dinamiche dell'Industria 4.0. I vantaggi offerti da questo tipo di tecnologie per tutti gli stakeholder, dal costruttore al concessionario e al cliente, sono evidenti: la realtà virtuale (VR) e la realtà mista (MR) offrono nuove prospettive e numerosi casi d'uso, come l'ottimizzazione del processo di progettazione, la convalida delle configurazioni dei veicoli e la scoperta di prodotti per la formazione nelle operazioni di manutenzione o di sicurezza, il tutto senza la necessità di modelli o veicoli fisici.

Nelle pagine precedenti, alcuni scatti dello stand IVECO BUS all'ultima edizione dell'IBE



IL GRUPPO AUTOSTRADALE VIAGGIA CON GLI EVADYS HVO

IVECO BUS ha rinnovato la flotta del Gruppo Autostradale con 20 nuovi Evadys, consegnati venerdì 15 novembre presso la sede di Comaredo di IVECO Orecchia

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

La sostenibilità viaggia su 20 nuovi Evadys, consegnati alla presenza dell'Assessore ai Trasporti e Mobilità sostenibile di Regione Lombardia Franco Lucente, Pierluigi Zoncada, Presidente del Gruppo Autostradale, Filippo Zoncada, Amministratore Delegato di Autostradale, Paolo Orecchia Amministratore Delegato e Robert Ligteringe, Responsabile Commerciale Bus della concessionaria IVECO Orecchia, insieme a Guido Ucci, Italy Retail Sales Manager IVECO BUS.

I 20 bus sono alimentati a HVO, un biocarburante di ultima generazione (Hydrotreated Vegetable Oil) ottenuto da sintesi con il 100% di materie prime rinnovabili (scarti, residui vegetali, olii e rifiuti generati da processi di trasformazione di prodotti vegetali o colture non in competizione con la filiera alimentare). Una tutela per l'ambiente visto che questo carburante arriva a ridurre fino al 90% di emissioni di CO₂ lungo l'intera filiera, a seconda delle materie prime con cui è prodotto. Verranno impiegati sulle linee aeroportuali che partono dalla stazione ferroviaria di Milano Centrale e raggiungono gli aeroporti di Milano Malpensa, Milano Linate e Orio al Serio. Saranno anche usati per trasportare i passeggeri da Brescia allo scalo aeroportuale di Orio al Serio. Un rinnovamento della flotta di Autostradale, che con l'ingresso di questi mezzi arriva ad avere un'età media del parco inferiore all'anno di età.

«Per Autostradale questa nuova acquisizione risulta fondamentale, perché consegue due obiettivi principali – commenta il presidente di Autostradale Pierluigi Zoncada – da un lato ringiovanisce la nostra flotta, rendendola quindi più efficiente nella logica di favorire una mobilità integrata di eccellenza su base regionale. Il secondo aspetto fondamentale riguarda la sostenibilità dei nuovi mezzi, che consentirà di assicurare non solo comfort ai passeggeri ma anche la sensazione che nel nostro Paese si investe sull'ambiente e sulla sua tutela. Una scelta significativa, soprattutto alla luce del fatto che con i nostri mezzi ci rivolgiamo ad una clientela nazionale ed internazionale, esigente e incline a valutare positivamente certe scelte strategiche».

Guido Ucci, Italy Retail Sales Manager IVECO BUS, ha dichiarato: «Siamo lieti di confermare lo storico legame consolidato con il Gruppo Autostradale, un partner importante per il territorio, per IVECO BUS e per la concessionaria IVECO Orecchia. I nuovi Evadys allestiti secondo specifiche molto esigenti sono veicoli performanti, affidabili e versatili che stanno riscontrando sempre maggior successo tra i nostri clienti grazie ad una gamma di versioni che unisce grande comfort alla elevata capacità di carico di passeggeri e bagagli ed al sistema di salita di passeggeri in sedia a rotelle studiata per semplificarne le operazioni. Da oggi, grazie alla loro efficienza e all'impiego di HVO, contribuiranno a guidare la strada del cambiamento in modo sempre più sostenibile. Cogliamo l'occasione per

ringraziare la nostra concessionaria IVECO Orecchia, nostro partner di riferimento per il Nord-Ovest, che ha curato questa importante fornitura». Robert Ligteringe, Direttore commerciale Iveco Orecchia ha dichiarato: «Concretizziamo un momento importante per il trasporto pubblico in Regione Lombardia, e non solo e lo facciamo con l'Autostradale che ci ha ancora una volta confermata la fiducia nella scelta del veicolo proposto e nella nostra organizzazione che permetterà di offrire i migliori servizi sul territorio al fine di assicurare la migliore mobilità ed efficienza possibile». Gli Evadys consegnati ad Autostradale sono i primi sul mercato italiano che rispondono alla nuova Normativa GSR e che garantiranno nuovi standard di sicurezza, mentre la parte estetica è rinnovata con il nuovo Face-Lift del frontale recentemente aggiornato. Hanno una lunghezza di 13 metri e sono dotati del motore Cursor 9 da 400 cv e di cambio automatico ZF ECO-Life 2 a 6 rapporti, che utilizza i controlli del software TopoDyn Life di ZF. Quest'ultimo seleziona la marcia giusta in funzione della topografia, migliorando ulteriormente il comfort del conducente ed i consumi di carburante. Con le specifiche richieste da Autostradale, inoltre, il veicolo offre eccellenti condizioni di viaggio e comfort dato che i mezzi sono dotati di prese di ricarica USB per ricaricare telefoni cellulari, tablet, lettori MP4. Per agevolare le fasi di salite e discesa di passeggeri a ridotta mobilità e su sedia a rotelle, il veicolo è dotato di un sollevatore inserito nella porta centrale, soluzione particolarmente utile per ottimizzare le operazioni.



BLU MOBILITY, LA SOLUZIONE PER UN TRASPORTO PIÙ SOSTENIBILE

Nella cornice di Beinasco (TO) Blu Mobility, IVECO e IVECO Orecchia hanno organizzato un evento dedicato ai carburanti alternativi, quali LNG, metano e biometano, come soluzioni per un trasporto più sostenibile

DI ANGELA FOLINO

La strada della sostenibilità è tracciata dai carburanti alternativi, questo il messaggio del convegno organizzato da Blu Mobility, IVECO e IVECO Orecchia che si è tenuto il 13 novembre presso l'Hotel San Luigi di Beinasco (TO), concluso presso la stazione limitrofa a marchio BLU LNG che eroga metano liquido, metano compresso e biometano.

Blu Mobility, azienda innovativa specializzata nella promozione e commercializzazione di carburanti alternativi a basso impatto ambientale, ha presentato la propria offerta che include soluzioni sostenibili rivolte alle flotte.

Attraverso il proprio strumento, denominato Blu Card e abilitato presso un circuito che vanta 6 stazioni di servizio di proprietà e 75 partner, i clienti Blu Card (trasportatori e flotte in generale) possono effettuare rifornimenti di carburanti alternativi quali LNG, CNG, biometano, HVO e AdBlue in tutta Italia.

Blu Mobility promuove inoltre l'uso del biometano, un carburante rinnovabile derivato dalla purificazione del biogas tramite digestione anaerobica. Il biometano è adatto sia per il trasporto leggero che pesante (sia in forma liquida che gassosa), fornendo una valida alternativa ai combustibili fossili nel percorso di decarbonizzazione.

Negli scenari del pacchetto Fit for 55 dell'UE e nel piano PNIEC 2024, il biometano si rivela fondamentale per ridurre l'impatto ambientale anche delle flotte esistenti, agevolando la transizione verso una mobilità a basse emissioni. In Italia, infatti, con 114 siti produttivi e 210 nuovi impianti in fase di allacciamento alla rete, il biometano sta conoscendo una rapida espansione.

Marco Lucà, Amministratore Delegato Blu Mobility ha dichiarato: «Dal 2021, Blu Mobility è stata tra le prime aziende italiane a distribuire biometano liquido e compresso presso le stazioni di Beinasco (TO) e Novara, raggiungendo una quota media mensile di BIOLNG pari al 23% nel corso del 2024. Grazie alla Blu Card, Blu Mobility è in grado, inoltre, di fornire e garantire ai propri clienti la tracciabilità delle erogazioni di biometano effettuate sul territorio nazionale, offrendo così una solu-

zione sicura e sostenibile. Dal 2023, in Italia, per introdurre un sistema di certificazione e tracciabilità univoco del biometano lungo tutta la filiera, il GSE (Gestore dei Servizi Energetici) ha varato il sistema delle Garanzie di Origine (G.O.), certificati elettronici che attestano l'origine rinnovabile del biometano. Blu Mobility è al fianco dei propri clienti anche attraverso l'acquisizione delle G.O. e il conseguente annullamento delle stesse a loro favore, permettendo di certificare e dimostrare la scelta aziendale di un trasporto più sostenibile.»

Siro Fabbri, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, ha aggiunto: «Come IVECO, continuiamo a investire nelle sinergie locali e nella valorizzazione di questa preziosa risorsa, capace di contribuire alla decarbonizzazione, anzi, alla negatività carbonica, in quanto consente una riduzione di emissioni di oltre il 121% in LNG, come dimostrato da uno studio del CNR in collaborazione con il CIB. Inoltre, dai risultati di un nuovo studio congiunto, emerge il ruolo potenzialmente determinante del biometano compresso da FORSU per la decarbonizzazione del settore dei trasporti e per la riduzione dell'inquinamento atmosferico in ambito urbano. Nel settore analizzato, infatti, il biometano compresso può portare a una riduzione dei gas climalteranti fino al 96% rispetto al diesel, e una riduzione delle emissioni di ossidi di azoto fino al 72%. Il biometano rappresenta così un carburante Carbon Neutral, che può essere prodotto da rifiuti organici e agricoli in un esempio perfetto di economia circolare. Pertanto, siamo orgogliosi di essere leader di mercato per la tecnologia del gas naturale e continueremo a investire per mantenere questa leadership nel mercato dei veicoli alimentati a biometano, per cui i nostri veicoli a gas sono pienamente compatibili». Gianmarco Bezzi, Responsabile Commerciale Truck IVECO Orecchia, ha aggiunto: «Noi di IVECO Orecchia siamo vicini ai clienti per trovare insieme la miglior soluzione personalizzata per tipologia di trasporto, orientata alla sostenibilità: l'alimentazione a metano, liquido e gassoso, e ancor di più a biometano offre una valida alternativa per coniugare la sostenibilità con l'efficienza e il risparmio, nell'interesse del trasportatore e dell'ambiente».





L'OSCAR DEL SERVICE

Primo posto in Italia e secondo in Europa per il team assistenziale della concessionaria IVECO Gasser nella competizione dedicata alle officine autorizzate del Brand

DI GIORGIO GARRONE

Triumpho per gli specialisti della concessionaria IVECO Gasser nel Customer Excellence Challenge 2023, la competizione organizzata da IVECO per promuovere e premiare la cultura dell'eccellenza fra le officine autorizzate del brand. La squadra alto-atesina, composta da Matteo Fregni (Capofficina), Lorenzo D'Andrea (Service advisor), Luca Menia Cacciator (Tecnico ANS, Assistance non stop), Reinhard Passler (Referente parts), Johannes Koehl (Tecnico master) e Maurizio Modena (Referente warranty) ha conquistato, infatti, il primo posto nella classifica italiana e il secondo in Europa per i livelli di assistenza e i servizi offerti. L'edizione dello scorso anno, la settima da quando è stata ideata la competizione, prevedeva due fasi di valutazione della rete assistenziale. Una di scrematura basata su alcuni indicatori chiave di prestazione – i cosiddetti KPI, Key Performance Indicator – e la seconda, riservata ai primi tre classificati in ciascuna nazione europea (ne sono state coinvolte otto, inclusa l'Italia), articolata in una prova teorica e in una

parte pratica con la diagnosi da remoto di un guasto simulato su un veicolo industriale. «Il Customer Excellence Challenge – spiega Davide Giudici, Responsabile Customer & Product Support IVECO Mercato Italia – coinvolge sia le officine nazionali – sono circa 460 in tutta la Penisola, fra quelle di proprietà dei dealer e la rete Officine Autorizzate – sia quelle europee situate nei paesi in cui sono commercializzati i veicoli del Brand. L'idea di base della competizione è di individuare e premiare le migliori strutture assistenziali, che svolgono un servizio di eccellenza. Per noi di IVECO le officine svolgono un ruolo chiave nel mantenere i contatti diretti con la clientela – sappiamo che ogni officina incontra il cliente dalle 2 alle 4 volte l'anno per interventi manutentivi. In quest'ottica, soddisfare il cliente sul versante del service, con interventi di manutenzione e riparazione eseguiti a regola d'arte, significa porre le premesse per fidelizzare fortemente la clientela alla nostra rete e al nostro prodotto e quindi vendere un altro camion IVECO in futuro».





LE TAPPE EVOLUTIVE DELLA MANIFESTAZIONE

Come si è evoluta nel corso degli anni la manifestazione? «Inizialmente ci affidavamo al Customer Excellence Program, uno strumento di misura delle prestazioni qualitative del post-vendita, affiancato a un piano di incentivazione per i dealer e le officine, suddiviso in due semestri. Mediante l’NPS, cioè il Net promoter score, valutiamo il livello di soddisfazione del cliente, in base alla sua intenzione di raccomandare la struttura assistenziale cui si è affidato. Un altro indicatore è costituito dalle tempistiche di riparazione dei veicoli, inclusi gli interventi ANS relativi alle emergenze su strada. Infine, ci sono indicatori che riguardano il training tecnico e la logistica dei ricambi. Da questi criteri di valutazione scaturisce un punteggio da zero a mille, che identifica le prime tre strutture in classifica generale. Inizialmente, si trattava di una valutazione del livello di servizio a favore della soddisfazione e gestione dei clienti. A partire dall’edizione dello scorso anno, abbiamo sviluppato un’attività di Mystery repair, che prevede la diagnosi da remoto di un guasto simulato a un veicolo industriale, coinvolgendo tutto il reparto di back office delle officine. Il tutto è preceduto da una prova teorica su alcune problematiche tecnico-riparative». Un’ultima domanda. Del Challenge è prevista anche un’edizione 2024? «Certamente – conclude Giudici – con criteri di selezione identici a quelli dello scorso anno, perché è intenzione del Brand riconoscere il talento e le capacità delle nostre officine». Come si è preparato alla competizione il team della concessionaria Gasser, costituito da cinque tecnici della sede di Bolzano e da uno proveniente da quella di Belluno? «Non c’è stata una preparazione specifica – spiega Maurizio Modena, Referente warranty dell’officina. – In fondo, è il nostro lavoro quotidiano». Qual è stata la chiave del successo? «Il lavoro di squadra e lo spirito di gruppo. Tutti hanno collaborato al raggiungimento del risultato finale». Con un gergo mutuato dal mondo del calcio chi, durante la competizione, ha interpretato il ruolo di regista? Chi il centravanti? «Non ci sono state primedonne – conclude Maurizio. – Con il contributo di tutti siamo arrivati al vertice e, in seguito, ci siamo goduti il viaggio incentivo a Madrid per la premiazione, con visita allo stabilimento IVECO e alla città».



Nella pagina accanto, Davide Giudici, Responsabile Customer & Product Support IVECO Mercato Italia, seguito dal momento della proclamazione del vincitore, il concessionario Gasser. In alto, Marco Baffoni, Customer Service Manager IVECO, e Antonio Ventrudo, Global Head of Customer & Product Support IVECO

IL POLO ASSISTENZIALE IVECO AL SERVIZIO DEL DISTRETTO CERAMICO

Il Distretto Ceramico di Sassuolo consiste in una movimentatissima attività di produzione e spedizione di prodotti e know how tecnico verso il mercato interno/nazionale, europeo ed oltreoceano

DI CHRISTOPHE CAPLAIN

Sono migliaia i veicoli coinvolti tutti i giorni nell'approvvigionamento di materie prime, logistica e spedizione del prodotto finito. Le necessità di un service rivolto al trasporto richiedono prima di tutto una risposta in tempo reale per servire il traffico locale e quello di passaggio, spesso internazionale.

IVECO risponde in modo dedicato e coordinato: il nuovissimo magazzino ricambi di Sassuolo serve just in time 3 Officine First Class, in grado di mettere in campo 45 tecnici diagnostici, vantando una capacità di oltre 16.000 interventi l'anno per almeno il doppio di lavorazioni. La disponibilità dei ricambi e la prossimità sul territorio favoriscono l'intervento immediato, offrendo al cliente la possibilità di un fermo macchina ridotto al massimo. Fra i servizi inclusi rientrano il servizio ricambi, soccorso 24 h e soccorso stradale, manutenzione, settaggio, diagnostica e riparazione di qualunque tipo di autocarro e trainato elettrauto e centri tachigrafici, revisioni MCTC per veicoli industriali, commerciali e vetture, raddrizzatura telai, ripristino veicoli incidentati, campanatura, equilibratura, gommista e lavaggio industriale. Le tre officine rispondono a concetti di rapidità e

sono autorizzate dal dealer di zona, Evicarri spa SB, aderiscono inoltre alla rete Uniti Service e operano con listino prezzi comune per garantire al cliente il massimo della trasparenza.

OFFICINA G.A.R.A.D. DI SASSUOLO

70 anni di attività festeggiati a giugno, è una realtà storica del comprensorio, apprezzata per la competenza tecnica e per la qualità del servizio. «Abbiamo raggiunto l'importante traguardo di 70 anni di attività grazie alle nostre persone che hanno lavorato con passione, curiosità e dedizione nell'impegnativo settore della riparazione dei veicoli industriali – ha dichiarato Stefano Sbrana, Socio G.A.R.A.D. di Sassuolo. – Ad oggi contiamo 26 addetti sotto la guida ormai ventennale di Stefano, Alessandro, Andrea, Monica, Roberto, Pietro e Massimiliano: proseguiamo il nostro lavoro al servizio della clientela ringraziando chi ci ha preceduto per averci affiancato ed accompagnato in questo lungo cammino, senza dimenticare il notevole contributo dei dipendenti attuali e quelli che si sono avvicendati nell'arco degli anni, tutti con la "nafta nelle vene"!».





OFFICINA MONARI DI SASSUOLO

Un'azienda storica nata nel lontano 1884 che da settembre opera nella nuova struttura per essere sempre a disposizione dei suoi clienti, il perno attorno al quale ruota l'efficienza di ogni operatore coinvolto, come ha evidenziato Giovanni Pinelli, Amministratore Delegato Evicarri: «Nella nuova struttura puntiamo a un salto di qualità nella risposta al Cliente, coordinandoci con le altre officine Iveco del territorio: qualità della lavorazione, rispetto dei tempi e miglioramento della comunicazione sono focus a cui ci dedicheremo. Non meno importante la pulizia e la sicurezza all'interno del reparto».

OFFICINA FERRARI & BRAGLIA DI MARANELLO

Staff giovane e dinamico, opera in due sedi a Maranello e Solignano dove sorge il nuovo "Centro revisioni Terra di Motori". Boris Pistoni, Socio Officina Ferrari & Braglia, ha sottolineato il ruolo centrale del cliente nel processo di assistenza, un elemento fondamentale nella storia di questa realtà aziendale: «Officina Ferrari e Braglia nasce nel 1968 come azienda

che ha sempre lavorato con rispetto del cliente; negli ultimi anni abbiamo deciso di puntare sui giovani, sviluppando le loro capacità informatiche e affiancando il loro approccio professionale all'esperienza del personale presente in loco da tanti anni. Una mossa vincente che porta la nostra azienda ad essere sempre pronta ad ogni richiesta del cliente, un gruppo affiatato dove ogni persona fa la differenza».



UNA TRAZIONE PER OGNI MISSION

Consegnati dalla concessionaria IVECO Strappini
un eDaily alla Logistica Grillo 1939 di Roma per la distribuzione dei vini in bottiglia
nella Capitale e sei trattori IVECO S-Way 440AS53 alla Ciotti Luciano di Baschi (Terni)

DI GIORGIO GARRONE

Due importanti consegne sono state recentemente effettuate dalla concessionaria IVECO Strappini di Orte (Viterbo). La prima riguarda un furgone eDaily 38S, entrato in servizio presso la Logistica Grillo 1939 di Roma, mentre la seconda si riferisce a sei trattori IVECO S-Way 440AS53 acquistati dalla Ciotti Luciano di Baschi, in provincia di Terni. Il debutto dell'eDaily nella flotta della Logistica Grillo 1939, azienda capitolina specializzata nella consegna di vini in bottiglia agli alberghi, ristoranti, bar e società di catering nel Lazio e, in particolare, nella ZTL della Capitale, testimonia che i mezzi di trasporto a trazione elettrica sono in grado, per specifiche missioni, di portare a termine i compiti di solito affidati ai camion tradizionali con motorizzazione diesel. «La proposta di utilizzare un mezzo a batterie – spiega Noè Grillo, Responsabile della Logistica Grillo – è venuta direttamente da Alberto Strappini, Titolare della concessionaria IVECO. Per molti italiani gli elettrici sono ancora un punto interrogativo, tranne che per le aziende, come la nostra, che hanno la specifica esigenza di accedere a qualunque ora nelle zone a traffico limitato del centro storico, senza dover pagare il ticket d'ingresso. Per i mezzi diesel Euro 6, ciò significa a Roma un esborso di circa 1.600 euro l'anno, mentre per i veicoli con propulsori a gas naturale – con i quali abbiamo avuto esperienze in passato – il costo si aggira sui 500-600 euro l'anno. In quest'ottica, mettere in esercizio un elettrico a batterie significa per noi cogliere un'opportunità, favorita dal fatto che il nostro deposito si trova fra l'EUR e Trastevere, il che permette di accorciare le percorrenze verso i punti di destinazione delle merci». Come mai è stato scelto un eDaily furgone, anziché un autotelaio con un allestimento specifico? «I cabinati con sponda caricatrice posteriore non sono adatti alle operazioni di consegna all'interno della ZTL, dove gli spazi di manovra sono ristretti e occorre avvicinarsi il più possibile al luogo di destinazione. Con un furgone, invece, ci si può fermare direttamente davanti a un ristorante o a un bar e occorre un solo operatore a bordo per lo scarico, anziché due».

MISSIONI URBANE CON PERCORRENZE LIMITATE

Qual è la missione tipica del vostro eDaily? Con quali percorrenze giornaliere? «Con una dotazione di due pacchi batterie a bordo, la ricarica avviene di notte in deposito o, eventualmente, presso le colonnine pubbliche. Ogni giorno sono previste due uscite, una al mattino ed una al pomeriggio, con percorrenze di 30-40 chilometri, nel caso di consegne presso i locali situati all'interno della ZTL, e di 70-80 chilometri se la missione di trasporto si estende ad altri quartieri della Capitale». Per mettere in flotta l'eDaily ha sottoscritto un contratto con GATE. Cosa ne pensa di questa esperienza? «Per me si tratta di un



In foto, Alberto Strappini, Noè Grillo, Silvia Teti e Jessica Strappini al momento della consegna



nuovo approccio, poiché sono abituato all'acquisto di un bene strumentale, come un mezzo di trasporto. Con GATE ho un canone mensile onnicomprensivo, a fronte di un chilometraggio annuo stimato». Quali sono le prime impressioni di chi si trova alla guida dell'eDaily? «L'inizio è stato positivo. I driver lo trovano agile, facile da guidare, silenzioso. Di sicuro, va utilizzato in modo diverso da un furgone con motorizzazione diesel tradizionale. L'elettrico è un valore aggiunto dal punto di vista economico per chi, come noi, lavora nel centro di Roma, ma deve essere affidato a personale esperto sia per la gestione del carico – le bottiglie di vino pesano – sia per l'utilizzo della riserva energetica di bordo». Consiglierebbe un eDaily a un'azienda di trasporto attiva nelle consegne dell'ultimo miglio? «Certamente, se lavora prevalentemente all'interno di un'area a traffico limitato. Per altre tipologie di missioni occorre, invece, valutare attentamente il rapporto costi-benefici rispetto a un diesel». Un'ultima domanda. Quando ha conosciuto la concessionaria IVECO di riferimento, la Strappini? «E' un rapporto iniziato una ventina d'anni fa. Con Alberto Strappini c'è sintonia di vedute e la possibilità, come nel caso dell'eDaily, di dare vita a un progetto innovativo».

UN PO' DI STORIA

La Logistica Grillo 1939 nasce negli anni '70, ma le radici remote risalgono ai tempi della seconda guerra mondiale, quando il nonno dell'attuale titolare fondò una società di trasporto mono-veicolare. Il salto di qualità è avvenuto a cavallo degli anni '70-'80 con la specializzazione nella distribuzione di prodotti dolciari. Fra il 1980 e gli anni '90 si sviluppa in Italia il

settore vinicolo, un comparto nel quale la Logistica Grillo acquisisce la distribuzione per il Lazio di brand importanti, come Marchesi Antinori, Donna Fugata, Frescobaldi, Distilleria Maschio, Casale del Giglio, Berlucchi, Banfi solo per citarne alcuni. I servizi della Grillo sono prevalentemente rivolti al settore horeca, cioè agli alberghi, i ristoranti, i bar e le società di catering e di ristorazione. Si tratta di un comparto che lavora con scorte minime, per il quale sono essenziali le consegne just in time. La flotta dell'azienda capitolina è composta oggi da circa 14 veicoli di 3,5, 7,5 e 18 tonnellate di massa totale a terra.

I TRATTORI FULL OPTIONAL DELLA CIOTTI LUCIANO

I sei IVECO S-Way 440S53 consegnati dalla Strappini alla Ciotti Luciano potenziano il parco veicolare dell'azienda di Terni, costituito da circa 150 mezzi di trazione e 300 fra rimorchi e semirimorchi. Si aggiungono ai 10 trattori del Brand con motorizzazione a gas naturale liquefatto (LNG), entrati in servizio nel 2021, dotati di una speciale presa di forza per generale l'energia elettrica destinata all'alimentazione del gruppo frigorifero dell'allestimento. La Ciotti Luciano, nata come azienda mono-veicolare nel 1982 per iniziativa del padre degli attuali titolari Valentina e Federico Ciotti, ha nel corso degli anni diversificato il proprio business, estendendolo oltre il comparto del trasporto su gomma. Quest'ultimo vede l'azienda di Terni prevalentemente impegnata (ma non esclusivamente) nel fornire servizi alla GDO con la movimentazione di merci secche o in regime di temperatura controllata dalle piattaforme logistiche ai punti vendita. Le zone di riferimento della Ciotti si sono estese dall'area attorno ad Anagni e alla Sardegna fino a comprendere le regioni del Centro e del Nord Italia, partendo dalle sedi operative di Pontedera (Pisa), Biandrate (Novara), Carmagnola (Torino), Pordenone e Massa Lombarda (Ravenna). Oltre al trasporto in conto terzi, la Ciotti Luciano gestisce un'officina meccanica per mezzi pesanti e automobili, un centro revisioni, una carrozzeria, un gommista, un elettrauto e servizi di recupero e di soccorso stradale. Fanno parte delle settori d'attività anche un'impresa edile ed una per i lavori di sbancamento e movimento terra. «La scelta dei trattori IVECO S-Way – spiega Federico Ciotti – è legata al rapporto di fiducia ultra trentennale con la concessionaria IVECO di riferimento, la Strappini. Un altro elemento determinante, oltre al buon rapporto qualità-prezzo dei nuovi veicoli, riguarda la capillarità della rete assistenziale IVECO in Italia. Siamo dotati di un'officina interna attrezzata ed efficiente, ma quando ci muoviamo in altre regioni della Penisola il poter contare su un depannaggio rapido in caso di guasto è un fattore fondamentale per la puntualità delle nostre attività di distribuzione». Perché la scelta di acquistare veicoli full optional, con rallentatore, spoiler, cerchi in lega e molto altro? «Siamo attenti alle esigenze dei driver e c'è carenza di personale specializzato. Per gestire al meglio un organico di circa 105 autisti, pensiamo che un veicolo confortevole di fascia alta costituisca una buona motivazione per affezionarsi ai colori aziendali».

LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

Strappini S.p.A., fondata nel 1942 a Foligno da Silvestro Strappini, è oggi un'eccellenza nel settore del trasporto pesante e automobilistico. Con sede legale a Orte e un centro usato a Spello, è concessionaria autorizzata IVECO e Fiat Professional, operando nelle province di Viterbo, Terni, Rieti e L'Aquila. Dal 1980 rappresenta il marchio IVECO, offrendo veicoli industriali nuovi e usati, officine e magazzini ricambi specializzati. L'azienda, guidata ora dalla terza generazione con Silvio e Alberto Strappini, guarda al futuro con innovazione e professionalità, continuando a soddisfare le esigenze di aziende e professionisti attraverso una rete vendita altamente qualificata e servizi orientati al cliente.



IVECO E STEFANELLI A GREEN LOGISTICS PER LA DECARBONIZZAZIONE DEL SETTORE

Dal 9 all'11 ottobre, Green Logistics Expo si è confermato un importante appuntamento fieristico italiano B2B che mette in relazione gli operatori logistici e il mondo della produzione, della distribuzione e del commercio. All'evento, è presente IVECO al fianco della concessionaria Stefanelli S.p.A.

DI ALESSANDRO GHEZZI

IVECO ha partecipato, attraverso il suo concessionario Stefanelli, alla fiera Green Logistics Expo di Padova, il Salone Internazionale della Logistica Sostenibile, dove i grandi protagonisti del settore si sono incontrati con il mondo delle associazioni, della ricerca e la governance locale, nazionale ed europea per un'analisi degli aspetti normativi e, in particolare, degli obiettivi di sostenibilità che gravano sul mondo dei trasporti e su tutta la catena logistica, con un programma articolato in tre giornate di contatti diretti con le aziende presenti. Nella cornice fieristica, si è svolto un convegno moderato da Maurizio De Cesare, Direttore di Porto & Interporto, e intitolato "L'approccio multi-energetico per la decarbonizzazione del settore" a cui hanno preso parte, al fianco di Siro Fabbri, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, Fortunato Marzagalli, Director

Business Development – BI e Advocacy Greenture (SNAM), Pierluigi Petrillo, Sales Manager di GATE, e Nadir Pagotto in rappresentanza dell'azienda di trasporto Cab Log. Fra i temi trattati, le Garanzie d'Origine collegate al consumo di Bio-LNG, che permettono al trasportatore di dimostrare l'effettiva decarbonizzazione del trasporto, che costituiscono uno strumento efficace per la riduzione dei costi (obblighi ETS) e per l'incremento della competitività (Riduzione emissioni Scope 3 per la committenza). Un messaggio condiviso da IVECO, che si impegna a diventare "Net-zero-carbon" entro il 2040, un obiettivo che si può raggiungere attraverso un approccio tecnologicamente neutro, in cui vengono implementate più tecnologie a seconda della loro capacità di soddisfare le esigenze dei clienti per applicazione ed ecosistema nazionale.

MERAVIGLIE D'ORIENTE

Un viaggio dagli Emirati Arabi Uniti alla Cina alla scoperta di un nuovo mondo di servizi pensati per ottimizzare il business dei clienti

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

 EMIRATI ARABI UNITI

Nuova sede per i clienti degli Emirati Arabi Uniti

IVECO e Saeed Mohammed Al Ghandi & Sons (SMAG) hanno presentato la nuova sede nella Industrial City di Dubai. Nel corso dell'evento, IVECO e il suo concessionario locale SMAG hanno presentato l'intera gamma IVECO al mercato degli Emirati Arabi Uniti. Per la gamma pesante sono stati esposti l'IVECO T-Way 6x4 Rigid con telaio heavy duty di serie e il trattore IVECO S-Way 4x2; per quanto riguarda la gamma media l'Eurocargo era rappresentato dalle versioni 4x2 su strada e 4x4 fuoristrada; per la gamma leggera è stato esposto il Daily Hi-Matic 5,2 tonnellate PTT.

L'evento si è svolto nella nuova area e ha ospitato più di 80 ospiti, tra cui membri del Ministero dei Trasporti, rappresentanti delle autorità locali, produttori di enti locali, rappresentanti della stampa, clienti delle flotte e dei punti vendita. In qualità di concessionario ufficiale IVECO per Dubai e gli Emirati del Nord, SMAG è in grado di fornire al mercato degli Emirati Arabi Uniti un marchio storico forte che offre partner commerciali di valore in grado di portare a termine con successo una grande varietà di missioni.

Ewan Byrne, General Manager di Saeed Mohammed Al Ghandi & Sons, ha dichiarato: «Grazie e benvenuti in questo nuovo capitolo della partnership tra IVECO e SMAG nella regione. Siamo uno dei primi grandi distributori di camion a posizionarsi strategicamente all'interno dell'hub logistico della Dubai Industrial City. Vantiamo molte sinergie con altre parti del nostro settore automobilistico, tra cui Oman Transport. Visto lo sviluppo dell'area

con un incremento dei collegamenti stradali a tutte le principali rotte, la prossimità al porto di Jebel Ali e con lo sviluppo del nuovo aeroporto aveva perfettamente senso aumentare la capacità di SMAG e IVECO all'interno della regione. Le nostre officine e i nostri magazzini di ricambi sono stati sviluppati per garantire un supporto completo ai clienti 24 ore su 24, 7 giorni su 7, 365 giorni all'anno. Poiché i tempi di inattività e la disponibilità dei veicoli sono la priorità assoluta per molti operatori, il completamento dei lavori di assistenza e manutenzione fuori orario era un'offerta essenziale da proporre nella nostra nuova sede. Investire nelle persone è essenziale, la formazione e il supporto offerti da IVECO sono eccellenti e ci garantiscono la capacità di affrontare qualsiasi missione, problema o sfida che si presenta. Cerchiamo sempre di migliorare i nostri livelli di servizio offrendo un'elevata qualità. Con la gamma IVECO, crediamo di offrire la massima qualità nel settore dei veicoli commerciali e siamo certi che possiamo offrire localmente tutto il supporto necessario ai nostri clienti.»

Silvia Quaglia, IVECO AME Network Development Manager, ha aggiunto: «L'apertura di queste nuove sedi rappresenta un importante passo avanti per SMAG e IVECO sul mercato. Siamo molto focalizzati sulla soddisfazione del cliente e desideriamo assicurare la migliore copertura post vendita. La nuova officina, aperta 24 ore su 24, 7 giorni su 7, garantisce ai nostri clienti la possibilità di effettuare la manutenzione e la riparazione dei nostri veicoli in qualsiasi momento della giornata».





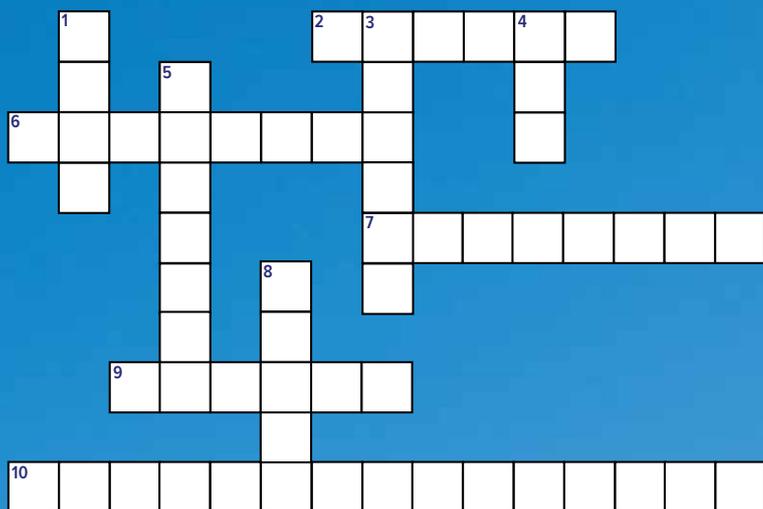
Al Salone di Guangzhou vanno in scena i camper 4x4

Il turismo itinerante a bordo di autocaravan, motorhome e, soprattutto, camper furgonati, è un trend in rapida crescita in Cina. La guida in autonomia per raggiungere località anche remote, in compagnia della famiglia o degli amici, va, infatti, incontro alle esigenze di individualità e diversità che stanno rivoluzionando l'industria turistica nella Repubblica Popolare. In questo contesto, gli IVECO Daily 4x4 furgonati, in mostra al Salone di Guangzhou allo stand della NAVECO – joint-venture fra IVECO e Nanjing Automobile Group Corporation – con la loro volumetria utile, le spiccate capacità fuoristrada e le doti di guidabilità anche sui fondi più impegnativi, costituiscono la base ideale per la realizzazione di cellule abitative personalizzate. Il tutto, mantenendo un feeling di guida molto simile a quello di un'automobile. Le realizzazioni degli allestitori cinesi – fra questi Newstar e Weihang – spaziano dai modelli di utilizzo prevalentemente stradale a quelli con spiccate finalità offroad. Secondo i dati forniti dall'Associazione dei concessionari cinesi (China Automobile Dealer Association) nel 2023 sono stati venduti in Cina circa 14 mila camper, con un aumento di oltre il 22% rispetto all'anno precedente. La stessa Associazione calcola che nella Repubblica Popolare siano in circolazione oltre 213 mila fra camper

e motorhome. Una parte considerevole della base industriale per la realizzazione di cellule abitative su veicoli di ogni genere si trova attorno alla città di Yizheng, situata nella provincia di Jiangsu.



CRUCIVECO



1 SMAU
2 SEDICI
3 eMOOVY
4 CNR
5 SICILIA
6 CABINATO
7 VENTITRE
8 TESCO
9 GASSER
10 CARDIOVASCOLARE

Orizzontali

- 2 Quanti veicoli sono stati consegnati alla Scuderia Ferrari HP?
- 6 Quale versione dell'IVECO S-eWay è stata presentata nell'ultima edizione dell'IAA?
- 7 Con quanti IVECO S-Way Autotrasporti Biglietti ha rinnovato la sua flotta?
- 9 Quale concessionario IVECO ha vinto il Customer Excellence Challenge 2023?
- 10 Il Daily consegnato alla Croce Rossa Italiana ha partecipato a un progetto di prevenzione...

Verticali

- 1 Da chi ha ricevuto IVECO BUS il premio innovazione?
- 3 Come si chiama il nuovo veicolo commerciale leggero derivato dalla categoria 2,5t a 3,5t?
- 4 Il recente studio sul bio-CNG è stato elaborato in collaborazione con il...
- 5 In che regione si è svolta la dealer convention 2024 del Mercato Italia?
- 8 A chi è stato consegnato il Daily numero 1.800.000?

IVECO



SEGUI LA STRADA DELL'ECCELLENZA



IVECO

Urania[®]
Original Approved Fluids

Nato dalla lunga partnership tra PETRONAS e IVECO, guidata dalla costante ricerca di qualità e prestazioni, Urania è il lubrificante originale che combina l'esperienza nella tecnologia dei fluidi con una profonda conoscenza delle esigenze dei mezzi. Questi fluidi co-progettati ti permetteranno di sperimentare la differenza che innovazione, eccellenza e resilienza possono fare.