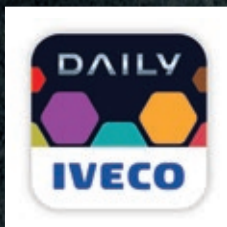


# Camion & Servizi

rivista dell'Autotrasporto



## UN PIENO DI CONSEGNE PER GLI STRALIS



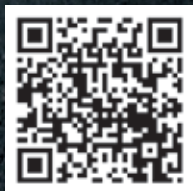
DAILY BUSINESS  
UP SEMPLIFICA  
IL LAVORO



SILBERNAGL  
PUNTA  
SUI CROSSWAY



STRALIS ABARTH,  
LA NUOVA  
LEGGENDA



GUARDA  
IL VIDEO



prodotto

# 4



## Stralis NP 460 CV di potenza pura

Provato sulle autostrade tedesche fra Ulm e Monaco di Bavera il Nuovo Stralis Natural Power con motorizzazione Cursor 13 da 460 CV. Potenza, coppia e accelerazione come un Euro VI e grande silenziosità di marcia

## 24 Allestimenti del Nuovo Eurocargo

## 44 Stralis Abarth: la leggenda si fa strada



eventi

# 16



## Motori in mostra al Tech Day di FPT

Durante una giornata all'Industrial Village di Torino dedicata all'evoluzione tecnica in campo motoristico, in mostra le più recenti realizzazioni di FPT Industrial nell'ambito dei propulsori metano



attualità

# 20



## Locauto, tanti Daily per il noleggio

Completata, con la consegna di due 35C14 presso il Daily Center di Suzzara, la fornitura di 130 Nuovi Daily alla Locauto. Le ragioni che hanno portato la società di locazione a scegliere "il leggero" di IVECO

## 22 TIR Pizza



focus

# 30



## Intervista a Alessandro Oitana

Nelle parole di Alessandro Oitana, IVECO Medium & Heavy Business Line Manager, un bilancio del 2017 e le previsioni di vendita per quest'anno. Le motivazioni che hanno convinto i trasportatori a scegliere Stralis XP e NP

## Rubriche

### 32 Protagonisti

Lazarini  
Lamacart  
Rosso Autotrasporti  
Fercam  
Vincenzo Miele Trasporti  
Europet Trasporti  
TIESSE

### 46 IVECO nel mondo



**DIRETTORE RESPONSABILE** FRANCESCO NOVO **DIRETTORE EDITORIALE** SARA CASTALDI **COMITATO DI REDAZIONE** GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), IVAN POLI (REDAZIONE AUTOBUS), VERONICA VIASSONE, SARA BUOSI, SARA MOORE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, AZZURRA GIORGI, MATTIA MARITATI, FABIO PELLEGRINELLI, VALERIA TAZZETTI, SILVIA ALCIATI **EDITORE** SATIZ TPM S.R.L. - CORSO TAZZOLI 215/12B, 10137 TORINO **REDAZIONE** GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL GIORGIO.G.GARRONE@GMAIL.COM **STAMPA** MEDIAGRAF SPA - NOVENTA PADOVANA (PD) **REGISTRAZIONE** TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



**L**a sezione principale di questo numero di *Camion&Servizi* è dedicata a uno 'speciale' Stralis che illustra, attraverso le consegne alle aziende di trasporto di tutta Italia, i successi commerciali dei pesanti stradali di IVECO sia in versione XP con motorizzazione Euro VI, sia degli NP con propulsore a gas naturale. Sono risultati 'trasversali', che interessano piccole, medie e grandi flotte, unite dall'esigenza di coniugare prestazioni elevate, affidabilità e bassi costi d'esercizio (TCO, Total Cost of Ownership). Questo speciale è preceduto da un'intervista esclusiva a Alessandro Oitana, IVECO Medium & Heavy Business Line Manager. È un'analisi degli eccellenti dati di vendita conseguiti nel 2017 - concretizzatisi, fra l'altro, in oltre 600 Stralis NP messi in strada su un totale di oltre 7mila pesanti delle gamme Stralis e Trakker collocati sul mercato - e una previsione dei trend per quest'anno. Un anno durante il quale IVECO può contare anche sulle versioni autotelaio dello Stralis Natural Power e sull'intera offerta della gamma X-Way da appoggio al cantiere e off-road leggero. La sezione dedicata al prodotto comprende la prova su strada del Nuovo Stralis NP da 460 CV, effettuata sulle autostrade tedesche fra Ulm e Monaco di Baviera, e un articolo sugli allestimenti per l'Eurocargo, che mette in luce la versatilità e le possibilità di personalizzazione del medio di IVECO leader di mercato in Italia e in Europa, oltre che per i tradizionali compiti di distribuzione, anche per gli impieghi municipali e per le applicazioni speciali. Particolare rilievo è dato all'apertura delle nuove stazioni di rifornimento di gas naturale liquefatto (LNG) - sono adesso una ventina in tutta Italia - un carburante 'pulito' che rappresenta oggi l'unica vera alternativa al gasolio sia sotto il profilo dell'impatto ambientale, sia dal punto di vista di miglioramento dei costi di gestione dei veicoli. La tecnologia delle motorizzazioni a metano - in cui IVECO ha maturato oltre vent'anni d'esperienza, è presa in esame nell'articolo dedicato al Tech Day, organizzato da FPT Industrial al Motor Village di Torino. È un evento che ha messo in luce le soluzioni hi-tech adottate sul Cursor 13 Natural Power montato sullo Stralis e quelle del NEF a sei cilindri in linea, progettato per i trattori agricoli. Non potevamo però non parlare anche del piccolo di casa IVECO, al quale verrà dedicato un Focus speciale nel prossimo numero di *Camion&Servizi*, ma che su questo numero troviamo in una versione veramente speciale che mette in luce le capacità e la versatilità del Daily. TIR PIZZA un veicolo che, per le sue caratteristiche di piccolo camion, è in grado anche di trainare un semirimorchio trasformato in pizzeria itinerante per portare nelle piazze del padovano il piatto preferito dagli italiani. A tutti, buona lettura.

**Sara Castaldi**





# POTENZA ALLO STATO PURO

**Testato sulle autostrade tedesche fra Ulm e Monaco di Baviera il Nuovo Stralis Natural Power con motorizzazione Cursor 13 da 460 CV e cambio automatizzato Hi-Tronix con funzione d'innesto marce predittivo. Potenza, coppia e accelerazione come un diesel e grande silenziosità di marcia**

di Giorgio Garrone

**I**ntrodotto sul mercato lo scorso anno insieme alla gamma X-Way per impieghi cantieristici leggeri e per la logistica dell'edilizia, l'IVECO Stralis NP con motorizzazione Cursor 13 da 460 CV a gas naturale ha aperto un nuovo segmento nell'ambito dei camion super-ecologici a basso impatto ambientale, quello delle missioni a lungo raggio. L'ha fatto puntando su tre elementi: le prestazioni del propulsore, sovrapponibili a quelle di un diesel di analoga cilindrata, le caratteristiche avanzate del cambio automatizzato Hi-Tronix con funzionalità d'innesto marce predittivo, e l'autonomia operativa fino a 1.600 km garantita dal doppio serbatoio di metano liquefatto (LNG). Sono i pilastri, insieme alla riduzione dei consumi di carburante fino al 15% e all'abbattimento dei costi totali d'esercizio (TCO, Total Cost of Ow-

nership) fino al 9% rispetto a un camion Euro VI, che hanno convinto tante aziende di trasporto italiane ed europee a mettere in servizio l'NP 460 nelle proprie flotte. Per capire come si comporta su strada il Nuovo Stralis NP, Camion&Servizi ha testato in condizioni operative reali un trattore AS440S46T/P LNG, simulando una tipica missione a lungo raggio sulle autostrade tedesche A7 e A8, fra Ulm e Monaco di Baviera.

## IN AUTOSTRADA FRA ULM E MONACO DI BAVIERA

Il veicolo in prova è dotato di motorizzazione Cursor 13 Natural Power a sei cilindri in linea di 12,9 litri di cilindrata da 460 CV a 1.900 giri al minuto e 2.000 Nm di coppia mas-



GUARDA  
IL VIDEO

sima a partire da 1.100 giri al minuto, alimentata a gas naturale. Il combustibile è stivato in forma liquefatta (LNG) in due serbatoi criogenici a sezione circolare di 540 litri netti, in grado di assicurare un'autonomia operativa fino a 1.600 chilometri. Il Cursor 13 Natural Power, che presenta valori di potenza e coppia superiori rispettivamente del 15% e 18% rispetto al Cursor 9 NP di 8,7 litri, è abbinato al cambio automatizzato Hi-Tronix 12 rapporti, che riduce i tempi d'innesto del 10% e offre molteplici caratteristiche avanzate. Fra queste, la funzione rocking di disimpegno sui fondi difficili e il sistema di trazione integrata Hi-Cruise, basato sulle coordinate GPS e sulle mappe digitalizzate degli itinerari stradali. L'Hi-Cruise permette i passaggi automatici di rapporto in funzione dell'andamento altimetrico del percorso davanti al veicolo per ottimizzare i consumi di carburante e allungare gli intervalli in cui la catena cinematica è messa temporaneamente in folle (Eco-roll), per sfruttare al massimo l'energia cinetica accumulata dal camion. Di fatto, l'Hi-Tronix permette una strategia di guida anticipatoria, che fa coincidere la topografia stradale con la sequenza ottimale di selezione delle marce. Il cambio automatizzato è abbinato a un rallentatore idraulico integrato (Intarder), la cui azione è parzializzabile mediante una leva multifunzione, collocata sul lato destro del piantone dello sterzo. In fase di accelerazione, lo Stralis NP da 460 CV mostra un comportamento vivace, sovrapponibile a quello di un trattore convenzionale con motorizzazione diesel di analoga potenza. L'unica reale differenza percepita dal conducente riguarda la silenziosità di funzionamento che, nel caso del Natural Power, è favorita dal minor rapporto di compressione del motore a gas rispetto a un'unità a gasolio. Lo Stralis NP da 460 CV monta la cabina a tetto alto Active Space (Hi-Way), il modello top di gamma proposto da IVECO per i trattori da linea. L'abitacolo è caratterizzato da un'altezza interna di 2.310 mm e da una larghezza di 2.460 mm.

## TANTE POSSIBILI CONFIGURAZIONI

Lo Stralis NP 460 è proposto in un'ampia gamma di modelli. Oltre ai trattori 4x2, il line-up comprende i trattori 6x2, i trattori ribassati e i cabinati a 2 o 3 assi. Per il trattore 4x2 l'autonomia operativa, con due serbatoi di metano liquefatto (LNG), può raggiungere i 1.600 km, come per gli autotelai a 2 o 3 assi, mentre per i 6x2 si attesta a 750 km. Per i trattori ribassati, infine, il range operativo è di circa 1.150 km. Molteplici sono le soluzioni proposte per i serbatoi. Quella più comune prevede due contenitori criogenici di 540 litri ciascuno. Tuttavia, se esiste la necessità di installare particolari attrezzature a fianco del telaio del camion, si può optare per un serbatoio da 540 litri e per uno da 410 litri (fino a 1.400 km di autonomia) o, ancora, abbinare un contenitore da 540 litri a uno da 250 litri (fino a 1.150 km di autonomia). Infine, è possibile selezionare un solo serbatoio da 540 litri per lasciare completamente libero lo spazio fra gli assi lungo uno dei lati del veicolo. In quest'ultimo caso, il range operativo è di circa 800 km.



Nella pagina accanto, una fase della prova su strada con lo Stralis NP da 460 CV. Sopra, il veicolo in manovra. A fianco, il rifornimento di gas naturale liquefatto (LNG)

## I SERVIZI AGGIUNTIVI

Per il Nuovo Stralis NP 460 è disponibile il pacchetto di servizi TCO<sub>2</sub> Live, messo a punto da IVECO. Comprende la garanzia Uptime, che prevede la riparazione del veicolo entro 24 ore dal ricovero presso una Truck Station della rete assistenziale IVECO, i servizi di consulenza per il risparmio di carburante TCO<sub>2</sub> Advising, i corsi di formazione TCO<sub>2</sub> Driving e il sistema di reportistica settimanale sullo stile di guida del conducente, TCO<sub>2</sub> Smart Report. Accanto a questi servizi ve ne sono altri, sviluppati specificamente per lo Stralis NP, da parte di Michelin Solutions. Quest'ultima è una società del Gruppo Michelin, che ha messo a punto tre applicazioni, chiamate MyBestRoute, MyInspection e MyTraining, progettate per l'NP460. La prima, pensata per i responsabili operativi, calcola i costi associati a un tragitto predeterminato, proponendo una serie di opzioni basate sul tempo di percorrenza, sulla velocità, sulla distanza da coprire e perfino sulle quantità di CO<sub>2</sub> emesse. Il tutto con pochi e semplici clic. Un confronto consente anche di valutare le differenze tra i diversi camion, a prescindere dal modello o dal tipo di carburante utilizzati. MyInspection è, invece, un'applicazione per smartphone, che guida l'autista passo dopo passo nell'ispezione del veicolo, con particolare attenzione alle specificità di un camion a gas. Può essere utilizzata per segnalare eventuali anomalie e, con l'aiuto di una fotografia, è in grado di informare automaticamente l'officina di riferimento per programmare tempestivamente gli interventi di riparazione. Infine, MyTraining. Questa app consente all'istruttore di formare gli autisti in modo rapido ed efficiente, mantenendo le loro competenze aggiornate nel tempo e, contemporaneamente, assicura una notevole semplificazione delle attività amministrative legate all'organizzazione e all'archiviazione dei risultati delle sessioni di training.



**Aperto a Brembate (Bergamo) il quindicesimo impianto di metano liquefatto (LNG) in Italia gestito da MZ Energia, società del gruppo pe.tra. Consegnati a pe.tra cinquanta IVECO Stralis Natural Power, alimentati a LNG**

**di Veronica Viassone**

# IL GAS SI FA STRADA

**I**l gas naturale liquefatto (LNG) sta riscuotendo crescenti successi in Italia come carburante alternativo al gasolio fra le aziende di trasporto che vogliono offrire alla committenza servizi logistici eco-sostenibili. Lo testimonia la recente inaugurazione della nuova stazione di rifornimento LNG di ultima generazione a Brembate, in provincia di Bergamo, presso la nuova sede di pe.tra, azienda specializzata in servizi logistici e di trasporto intermodale a livello nazionale ed europeo. Alla cerimonia di apertura dell'impianto hanno presenziato Gianandrea Pellegrinelli, titolare dall'azienda bergamasca, Pierre Lahutte, IVECO Brand President, e Paolo Zanardi, titolare della concessionaria di riferimento IVECO Auto Industriale Bergamasca, nonché rappresentanti delle istituzioni locali e regionali. L'impianto di

distribuzione, che si sviluppa su una superficie complessiva di 7.000 metri quadri, sorge in una posizione strategica per il trasporto merci in Italia. Va ad aggiungersi alla sempre più fitta rete nazionale di stazioni che erogano carburanti alternativi, portando a 15 il numero degli impianti presenti nella Penisola.

In una delle zone d'Italia più interessata dall'inquinamento atmosferico - in particolare dal superamento dei limiti per le polveri sottili - si compie così un ulteriore passo verso una logistica green per l'azienda bergamasca, che oggi vanta nella propria flotta il 40% di veicoli a trazione alternativa. Ma si tratta anche di un progresso tangibile nel percorso di transizione energetica che il nostro Paese sta affrontando. Un cambiamento definitivo, che coinvolge l'intero scenario del trasporto sostenibile, a dimostrazione di come lo scetticismo di chi credeva che questa tecnologia fosse irrealizzabile stia progressivamente lasciando il passo ad una diffusa coscienza delle potenzialità di questo carburante, in forte crescita sul mercato grazie alla sua efficienza, alla concorrenzialità del prezzo alla pompa e alla sostenibilità rispetto alle fonti energetiche tradizionalmente impiegate per l'autotrazione. Oggi sempre più operatori di trasporto e logistica scelgono, infatti, di convertirsi ai carburanti puliti. Nella sola provincia di Bergamo tra 2016 e 2017 oltre 150 veicoli LNG sono



entrati nelle flotte di 13 clienti di IVECO e, entro la primavera di quest'anno, il parco mezzi LNG raggiungerà le 1.000 unità circolanti in tutta Italia. Anche numerosi partner di pe.tra, come Mazzucconi, Rittal, Sol (che è anche fornitore del LNG a MZ), sono passati a una logistica green, utilizzando mezzi a basso impatto ambientale che percorrono le principali rotte italiane ed europee. Queste sensibilità e attenzione per l'ambiente trovano perfetta corrispondenza nell'impegno che IVECO profonde nel campo delle motorizzazioni a gas da oltre un ventennio. Ha commentato Pierre Lahutte, IVECO Brand President: "Per noi la sostenibilità è un elemento essenziale e si traduce in azioni concrete come il "Progetto Logistica Green", attraverso il quale miriamo ad impiegare soluzioni di logistica e trasporto per i nostri veicoli e componenti a emissioni sempre più ridotte. L'investimento di pe.tra è un esempio importante di quanto la collaborazione con i trasportatori e gli operatori logistici possa contribuire allo sviluppo dei veicoli a trazione alternativa, rendendo la transizione energetica una realtà". La stazione di Brembate, gestita da Mz Energia, società del gruppo pe.tra, è in grado di rifornire ogni tipo di automezzo e in particolare i veicoli commerciali alimentati a gas naturale (liquefatto e compresso). È dotata di una cisterna con una capienza di 100 metri cubi di LNG, pompe sommerse e due erogatori, che consentono il rifornimento di due camion LNG contemporaneamente nell'arco di soli 4-5 minuti. C'è inoltre la possibilità di rifornire allo stesso tempo anche un veicolo CNG con l'apposito erogatore. "Per noi autotrasportatori le tempistiche di sosta sono fondamentali - ha ricordato Gianandrea Pellegrinelli, Presidente e socio fondatore della società. "Il progetto di



apertura di una stazione di servizio con distributore LNG è il frutto delle politiche strategiche di pe.tra, implementate negli anni. Le necessità connesse all'utilizzo dei nostri mezzi, sommate a una rete in via di sviluppo, che offra opportunità a chi voleva credere nelle potenzialità dei nuovi carburanti, ci ha indotti ad intraprendere questo nuovo percorso, che rispecchia ancora una volta l'attenzione della nostra azienda per la salvaguardia dell'ambiente". La struttura di Brembate non ha eguali in Italia, perché nasce con l'idea di offrire un servizio a 360° per i veicoli pesanti: al rifornimento, infatti, reso più agevole da sei corsie di erogazione, colonnine dedicate ai carburanti (gasolio, benzina, CNG ed LNG) e all'AdBlue per qualsiasi tipologia di veicolo e ampi spazi per la manovra e la sosta dei mezzi, vanno ad aggiungersi un'area dedicata ai trasportatori, dotata di cucine, servizio docce, lavanderia self-service, locali adibiti al riposo e un minimarket con erogatori automatici. A integrare ulteriormente l'offerta di servizi, nell'ottica di ottimizzare i tempi, accanto alla stazione di servizio è stata realizzata anche un'officina meccanica, in grado di operare interventi di manutenzione, assistenza e revisioni.

**Nella pagina a fianco, l'impianto di Brembate (Bergamo) per il rifornimento di metano liquefatto (LNG). Sopra, lo schieramento di alcuni Stralis NP consegnati alla pe.tra**

## IMPEGNO COMUNE IVECO PE.TRA PER UN TRASPORTO SOSTENIBILE

In occasione dell'apertura della stazione di rifornimento LNG di Brembate, si è svolta la cerimonia di consegna alla pe.tra di 50 IVECO Stralis NP, alimentati a gas naturale liquefatto. La consegna ha avuto luogo presso la nuova sede della società alla presenza di Pierre Lahutte, IVECO Brand President, Gianandrea Pellegrinelli, Presidente di pe.tra Paolo Zanardi, titolare della concessionaria di riferimento IVECO Auto Industriale Bergamasca, alla quale l'azienda si è appoggiata per finalizzare le trattative, e rappresentanti delle istituzioni locali e regionali. L'azienda bergamasca ha acquistato e provato i primi quindici Stralis a trazione alternativa nel 2015 e ha siglato nel 2016 un accordo per la fornitura di altre 95 unità, destinate all'ampliamento del proprio parco macchine. La consegna dei 50 Stralis NP completa questa commessa, facendo della pe.tra una delle aziende italiane ed europee con la maggiore percentuale di veicoli a gas naturale (compressi o liquefatti), con una flotta alimentata per il 40% a metano. Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha dichiarato: "Lo Stralis NP conferma finalmente che un mezzo performante e all'avanguardia, capace di ridurre emissioni di NOx e particolato e, di conseguenza, l'impatto inquinante, è definitivamente una realtà concreta e scelta in Europa e in Italia da tanti clienti che hanno voluto credere in questo ambizioso progetto, prima fra tutti pe.tra., alla quale siamo legati da una produttiva partnership di lunga data. Questa consegna dimostra ancora una volta che il gas naturale rappresenta il futuro del trasporto sostenibile ed è una tecnologia dal valore comprovato, che le flotte possono adottare fin da subito." A conferma della sua vocazione "green", pe.tra ha deciso di provare anche due esemplari dell'ultimo nato in casa IVECO, il Nuovo Stralis NP 460, con motorizzazione Cursor 13 da 460 CV.



# L'UNIONE FA LA FORZA

**Con i Green Funds, IVECO e BNP Paribas Leasing Solutions uniscono gli sforzi per favorire la transizione energetica nel settore dei veicoli commerciali**

di Raffaella Camerino

IVECO e BNP Paribas Leasing Solutions hanno unito i propri sforzi per aiutare gli operatori del trasporto a rinnovare le loro flotte con veicoli commerciali più rispettosi dell'ambiente. Le imprese che decideranno di acquistare veicoli IVECO dotati della tecnologia Natural Power, con motorizzazioni a gas naturale compresso (GNC), gas naturale liquefatto (LNG) e bio-metano, le soluzioni elettriche o le tecnologie avanzate Euro 6 RDE 2020 Ready riceveranno condizioni di finanziamento preferenziali. IVECO è oggi il leader di mercato europeo nel campo dei veicoli alimentati con carburanti alternativi, con un'ampia offerta di soluzioni sostenibili. La gamma di camion del brand per il trasporto commerciale con trazioni alternative al gasolio, coperti dalle condizioni di finanziamento preferenziali include:

- La serie Daily Blue Power, che permette una scelta fra tre tecnologie: Daily Electric, il veicolo a emissioni zero che consente la circolazione nelle città con le restrizioni di traffico più severe; il Daily Euro 6 RDE 2020 Ready, con Diesel di nuova generazione che anticipa di tre anni gli obiettivi ambientali del 2020, e il Daily Hi-Matic Natural Power, il primo veicolo commerciale leggero a metano sul mercato, dotato di cambio automatico a 8 velocità, che offre la combinazione perfetta di basse emissioni e ottima guidabilità nelle aree urbane.

- Eurocargo Natural Power, "Il camion che piace alla città" per le sue ridotte emissioni e il funzionamento silenzioso, che lo rende ideale per impieghi notturni come le attività di raccolta rifiuti e pulizia delle strade;



- Stralis NP 460, il pesante stradale più sostenibile di sempre, progettato espressamente per le missioni a lungo raggio, con un'autonomia fino a 1.600 km tra un rifornimento e quello successivo.

Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha dichiarato: "IVECO ha un impegno di lunga data per il trasporto sostenibile. Siamo pionieri nelle tecnologie delle trazioni alternative da oltre vent'anni con l'obiettivo di fornire ai nostri clienti veicoli che consentano loro di essere più sostenibili, pur operando in modo redditizio. Con le soluzioni di Green Funds, facciamo un ulteriore passo in avanti, aiutando la transizione energetica dei nostri clienti nel rendere le loro flotte più rispettose dell'ambiente. Questa iniziativa con BNP Paribas Leasing Solutions è la testimonianza di ciò che può essere raggiunto quando due aziende leader nei rispettivi settori uniscono le forze per una causa così importante."

Charlotte Dennery, CEO di BNP Paribas Leasing Solutions, ha dichiarato: "Come parte del piano di sviluppo 2020, BNP Paribas ha chiaramente indicato la sua volontà di rafforzare il proprio impegno per la transizione energetica e il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite. Come entità specializzata nel finanziamento dei beni strumentali, BNP Paribas Leasing Solutions è un partner naturale per incoraggiare le aziende a promuovere la sostenibilità".

L'offerta di finanziamento sarà disponibile in Belgio, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi e Regno Unito tramite i concessionari di rete IVECO con il marchio "IVECO Capital" di CNH Industrial Capital Europe, società finanziaria joint venture tra CNH Industrial e BNP Paribas Leasing Solution, partner dal 1997 nel finanziamento di beni strumentali.

## CHI È BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS

Da oltre settant'anni, BNP Paribas Leasing Solutions aiuta le aziende di tutte le dimensioni a espandere la loro attività, offrendo soluzioni finanziarie e di leasing innovative per i loro investimenti strumentali. BNP Paribas Leasing Solutions, inoltre, è in prima linea nel supportare la crescita sostenibile del business. Con un patrimonio gestito di 28,8 miliardi di euro, BNP Paribas Leasing Solutions è leader europeo nel settore dei beni strumentali. I suoi 3.000 dipendenti sono fortemente impegnati a fornire una qualità del servizio di alto livello, obiettivo supportato dai 5 impegni nei confronti del cliente: competenza, semplicità, reattività, innovazione e responsabilità. Grazie al suo approccio globale e alla copertura locale, BNP Paribas Leasing Solutions è in grado di supportare lo sviluppo di clienti e partner in 22 paesi. Direttamente in Austria, Belgio, Cina, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Spagna, Svizzera, Turchia, Regno Unito e, tramite le entità del Gruppo BNP Paribas, in Algeria, Gabon, Costa d'Avorio, Stati Uniti, Lussemburgo, Marocco, Senegal, Tunisia.

## CHI È CNH INDUSTRIAL CAPITAL EUROPE

CNH Industrial Capital Europe, joint venture tra CNH Industrial e BNP Paribas Leasing Solutions, offre servizi di leasing e finanziamento ai concessionari e ai clienti IVECO dal 2014, con il marchio IVECO Capital, la divisione Industrial & Utilities di CNH Industrial. La joint venture offre inoltre, sotto il marchio CNH Industrial Capital, i servizi finanziari e di leasing per i veicoli agricoli e movimento terra del marchio CNH Industrial.



Nella pagina accanto, da sinistra a destra: Pierre Lahutte, IVECO Brand President, Philippe Lambert, BNP Paribas Leasing Solution President, Oddone Incisa, CNH Industrial Financial Services President. Sopra, lo Stralis 460 NP



# SILBERNAGL CON IL CROSSWAY PUNTA IN ALTO

**Tre Crossway Pro di IVECO BUS entrano nella flotta della società bolzanina, che gestisce oggi un parco di 64 autobus. Prodotto e servizio alla base dei successi di vendita dei modelli di IVECO BUS in Alto Adige**

di Ivan Poli

**S**cardinare posizioni consolidate in una terra di confine che guarda verso le best practice di Oltralpe, facendole sue. IVECO BUS pone le basi di una presenza importante in Alto Adige entrando a far parte, con tre unità di Crossway Pro, della flotta di Silbernagl, un gruppo dalla storia quarantennale, che gestisce oggi un parco mezzi di 64 autobus. Una "famiglia" in cui «gli autobus da noleggio hanno un'età media di circa due anni e quelli da linea arrivano a 7,2», secondo le parole orgogliose del titolare Markus Silbernagl. Anni luce di distanza dalla triste media nazionale. Una storia, quella dell'azienda familiare con sede a Siusi (provincia di Bolzano), che ritorna circolarmente dove era partita: il primo autobus messo in strada dalla società era un IVECO

Menarini. Correva l'anno 1978. Oggi Silbernagl è la più grande impresa nel campo dei viaggi in pullman di tutto l'Alto Adige. I mercati di riferimento sono quelli del noleggio, della linea a lunga percorrenza, del trasporto pubblico (1,6 milioni che diventano 1,7 con i vuoti) e dello skybus, dove l'azienda di Siusi impegna 17 linee nel periodo invernale e 11 in estate, per un totale di 600mila km/anno. 79 i conducenti. Gli IVECO Crossway Pro sono approdati sulla neve trentina nella versione alimentata dal motore Cursor 9 da 360 cavalli in tandem con trasmissione Zf. Si tratta di veicoli in grado di ospitare 49 sedute, alle quali si aggiungono i 23 posti in piedi, dotati di pedana che facilita l'accesso e la discesa dei passeggeri con limitate capacità motorie. «In passato abbiamo già acquistato autobus del marchio IVECO», con-



GUARDA  
IL VIDEO

Direttore Commerciale IVECO BUS Mercato Italia - che va al di là del dato numerico. Entriamo in un mercato strategico e lo facciamo con una gamma leader come il Crossway, che nel 2017 ha avuto un market share del 79 per cento. In poche parole, otto su dieci intercity venduti in Italia sono targati IVECO. Un successo industriale davvero importante!». E relativamente al tema dell'assistenza Lucchini dichiara: «Sul territorio che ci ospita sono già presenti 70 Crossway: 65 della Sad e 5 del consorzio Libus. Sono mezzi venduti e seguiti, sotto il profilo della manutenzione, da Officine Brennero che sta facendo un lavoro egregio. In ogni caso siamo intenzionati a diventare sempre più incisivi. E lo diventeremo grazie al prodotto e al servizio».

A fianco,  
uno dei depositi  
della Silbernagl.  
Sotto,  
Markus Silbernagl - a  
sinistra - con Pierluigi  
Lucchini, Direttore  
Commerciale IVECO BUS  
Mercato Italia.  
In basso, uno dei bus  
dell'azienda bolzanina



tinua Markus Silbernagl «ma poi abbiamo fatto altre scelte. Negli ultimi anni, tuttavia, qualcosa è cambiato: la gara del 2013, indetta da Sad per 65 veicoli e vinta da IVECO con il Crossway, ha cambiato gli assetti e le prospettive di noi operatori». Operatori che in questa zona sono ben 21, 19 dei quali privati (insieme nel consorzio Libus) mentre altri due, Sad e Sasa, pubblici.

Il ritorno ad IVECO, tuttavia, ha motivazioni più radicate. «Galeotta» è stata la visita al sito produttivo di Vysoke Myto, in Repubblica Ceca: «È un polo moderno con processi produttivi avanzati - continua Silbernagl -. La cataforesi, processo protettivo essenziale per i nostri veicoli, che durante tutto il periodo invernale percorrono strade cosparse di sale antigelo, ci ha conquistati. Hanno pesato anche altri elementi quali la presa di contatto con il mezzo e l'ottimo rapporto qualità-prezzo. Tali fattori hanno spinto altre due aziende del territorio, consorziate a Libus, di cui sono presidente, ad acquistare altri Crossway. Apprezzo molto il lavoro della concessionaria IVECO di riferimento, Officine Brennero, che nella fase d'acquisto ci è stata molto vicino». «Questa è per noi una consegna importante - ha dichiarato in merito Pierluigi Lucchini,





MARESCA &amp; FIORENTINO

# IL TRASPORTO È SOSTENIBILE

**Presentati a Bologna, nella cornice di Fico Eataly World, un Crossway LE Natural Power con motorizzazione a metano e un Crossway da 14,5 m di IVECO BUS dal concessionario IVECO BUS Maresca & Fiorentino**

di Ivan Poli

Il primo interurbano low-entry a gas mai realizzato e uno extra lungo da 14 metri, anch'esso a ingresso ribassato, con terzo assale sterzante. Li ha chiamati a rapporto il concessionario IVECO BUS Maresca & Fiorentino nel corso di una giornata di presentazione nella cornice di Fico Eataly World, il parco agroalimentare più grande del mondo, ubicato alle porte di Bologna, dove i due mezzi hanno incontrato la clientela emiliano-romagnola e marchigiana, rappresentata da ottanta persone provenienti dalle principali aziende del territorio.

Una gamma vincente non può non osare, come dimostrano i due modelli più interessanti della famiglia Crossway, due veicoli che forniscono un saggio del coraggio di IVECO BUS nell'offrire al mercato progetti tutt'altro che scontati. Non è un caso, del resto, se il Crossway LE Natural Power, primo Classe II alimentato a gas ad essere introdotto sul mercato, si è aggiudicato il titolo di Sustainable Bus of the Year 2018, proprio in virtù del fatto che il veicolo «promette un'autonomia di 600 chilometri, la stessa di un analogo autobus diesel, ma con emissioni di sostanze inquinanti e climalteranti nettamente inferiori», citando la motivazione legata al conferimento del premio, promosso dalla rivista Autobus insieme a un parterre di magazine internazionali.

Ma procediamo con ordine. Il 13 febbraio scorso l'appuntamento è stato fissato per la prima mattina nella struttura da 100mila metri quadri realizzata da Oscar Farinetti e votata alle eccellenze

gastronomiche dello Stivale. L'invito è partito dal concessionario bolognese Maresca & Fiorentino, una realtà aziendale nata nel 1957 e che attualmente copre Emilia Romagna, Marche, Toscana, Umbria e Repubblica di San Marino. La rete delle aziende di trasporto ha risposto alla grande: tra i presenti figuravano infatti rappresentanti di Tper, Seta e Start Romagna, oltre a Contram, Ami di Urbino, Conerobus, Start Ascoli, Adriabus, Coerbus, Bonelli, Saca, Cosepuri, Copriolo. Anche IVECO BUS ha calato i suoi assi, nelle persone del South Europe Manager Davide Pollano e del Direttore Commerciale Mercato Italia Pierluigi Lucchini.

I riflettori, in ogni caso, sono stati puntati sui due modelli della gamma Crossway, scortati da un IVECO Daily Blue Power, altro veicolo vincente appena insignito del titolo di Van of the Year 2018.

L'IVECO Crossway LE Natural Power era presente nell'unica taglia e potenza finora disponibile - quella da 12 metri, spinta dai 360 cavalli del motore Cursor 9 - e nella versione a due porte (esiste anche la configurazione a tre accessi). Il veicolo monta un cambio Ecolife, fornito da Zf, azienda che ha partecipato alla giornata di presentazione in qualità di partner insieme a Voith. Il Crossway da 14,5 metri, invece, (con cambio Voith) rappresenta il "lungo" della famiglia, composta da altre tre misure (10,8, 12 e 13 metri). A garantire una certa maneggevolezza è il terzo assale sterzante, equipaggiato con un inedito sistema elettroidraulico integrato, che permette di mantenere

il diametro d'ingombro (pari a 23,8 metri) invariato rispetto a quello della versione da 13 metri su due assi. Sotto il cofano battono i pistoni dell'escilindrico Cursor 9 nella taratura da 360 cavalli. Un medesimo consolidato motore termico per due progetti campioni d'audacia.

IVECO BUS presenta a listino due modelli del Crossway a tre assi: il City (sino a 138 passeggeri) e la versione Line che, invece, può ospitare 104 passeggeri.



Gli invitati alla presentazione dei Crossway, organizzata dal concessionario IVECO BUS Maresca & Fiorentino

TRUCK POINT DI SESTO FIORENTINO

# L'ASSISTENZA PENSA IN GRANDE

**Massimo Bellina, fondatore insieme a Samuele Tronci, dell'officina autorizzata IVECO BUS di Sesto Fiorentino parla delle origini, dell'organizzazione e dell'operatività della struttura di assistenza**

di Ivan Poli

**U**n autobus non è un camion, e viceversa. A differenti progetti corrispondono differenti filosofie, differenti approcci e lavorazioni specifiche. L'orizzonte di un servizio di assistenza sempre più mirato e attento non può prescindere da tale divisione degli ambiti di pertinenza. Naturale che all'inizio però i due emisferi del veicolo da trasporto vadano accorpati in una medesima struttura. Così ha fatto la Truck Point di Sesto Fiorentino, officina autorizzata IVECO BUS con quattro anni di storia alle spalle. Un quadriennio vissuto in progressiva crescita, con quel riconoscimento da parte della casa madre arrivato tre anni fa a sparigliare le carte in tavola. In meglio. Truck Point, fondata da Massimo Bellina e Samuele Tronci, opera nell'orbita del concessionario bolognese Maresca & Fiorentino, punto di riferimento per il mondo IVECO BUS tra Emilia-Romagna, Marche, San Marino, Toscana e Umbria. L'officina offre assistenza ufficiale in tutta la provincia di Firenze, Prato, Pistoia e Siena. I progetti per il futuro sono ambiziosi.

**C&S:** Massimo Bellina, ci può delineare la storia della sua officina?

**Bellina:** La Truck Point nasce a maggio 2014 a Firenze, quando io e il mio socio Samuele Tronci abbiamo rilevato una struttura con all'interno un'officina. Si trattava di un centro Bosch per vetture, con 350 metri quadrati di capannone. Nell'agosto 2015 abbiamo traslocato in una nuova struttura, che è quella in cui operiamo adesso, in Via dei Giunchi 119 a Sesto Fiorentino. Uno spazio molto più grande, di oltre 5mila metri quadri. Qui abbiamo iniziato a giocare sul serio. Nella fase di trasloco ci è stato concesso il titolo di Officina Autorizzata IVECO BUS tramite il nostro concessionario di riferimento, Maresca & Fiorentino.

**C&S:** Quanti sono i lavoratori in officina?

**Bellina:** In tutto sedici persone, compreso me e il mio socio.

**C&S:** Come sono organizzati gli spazi della Truck Point?

**Bellina:** Come già accennato, la struttura nel complesso copre oltre 5mila metri quadri. Scendendo nel dettaglio, è composta da tre capannoni. Il primo è diviso in due: una metà è occupata dalla revisione gruppi (motore, cambio e differenziali), l'altra metà



è destinata alla riparazione dei veicoli sotto le 3,5 ton. Negli altri due capannoni concentriamo le attività sui veicoli pesanti, con quattro ponti per il sollevamento. Un'ulteriore zona di lavoro è costituita da un tunnel di 200 metri quadri, dove andiamo a sollevare i veicoli più lunghi, come gli autobus articolati da 18 metri.

**C&S:** Concentriamoci sul bus. Quali sono le vostre eccellenze?

**Bellina:** Sicuramente i nostri fiori all'occhiello sono gli interventi sugli impianti di climatizzazione, condizionamento e di riscaldamento. In questo

ambito offriamo un servizio di assistenza tecnica completo: ci occupiamo di progettazione, installazione, riparazione e manutenzione degli impianti, intervenendo su ogni tipo di autobus, dai minibus ai granturismo, passando per gli urbani.

**C&S:** Ma il vostro servizio, sempre pensando agli autobus, si estende a 360 gradi...

**Bellina:** Certamente, in ambito bus copriamo ogni tipo di esigenza. Naturalmente offriamo servizio di intervento 24 ore su 24.

**C&S:** Vogliamo menzionare qualcuno dei vostri clienti principali?

**Bellina:** Lavoriamo con diverse importanti aziende di trasporto pubblico. Innanzitutto, su Firenze, abbiamo come cliente Busitalia. Poi possiamo citare la Cap di Prato, che si occupa di tpl nell'area pratese e dintorni. Nel pistoiese lavoriamo con la Copit. Nominiamo anche Li-nea, sempre nell'area del capoluogo. Poi ci sono i privati. Il grosso delle nostre attività in ambito bus, come è facile immaginare, si svolgono su Crossway e Magelys.

**C&S:** Possiamo citare qualche intervento particolare?

**Bellina:** Certamente. Il primo è un intervento sull'autobus della nazionale italiana di calcio, effettuato qualche anno fa. Il secondo è stato un intervento sull'autobus della Juventus, allo stadio Artemio Franchi durante la partita Fiorentina - Juventus. Quella volta siamo intervenuti scortati dalla polizia...

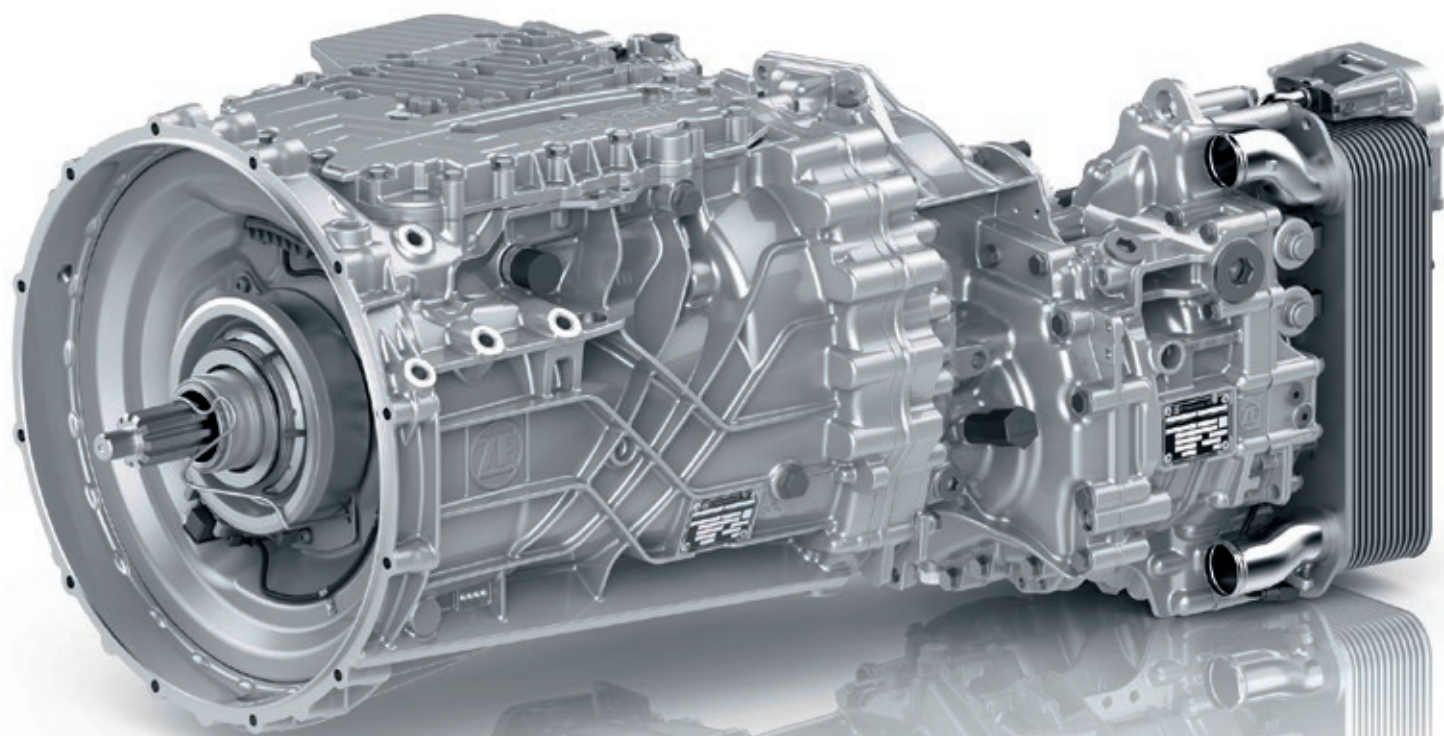
**C&S:** C'è qualche progetto all'orizzonte?

**Bellina:** Tra i nostri obiettivi futuri c'è quello di aprire una nuova sede, che sia grande quanto questa dove operiamo attualmente. L'idea è quella di consacrare l'officina di Via Dei Giunchi esclusivamente al mondo autobus. La nuova officina dovrà essere dedicata solo al truck, e sarà a Calenzano, a pochi chilometri da qui.



prodotto <NUOVO CAMBIO AUTOMATIZZATO ZF TRAXON

# LEGGERO, POTENTE, INTELLIGENTE



**Precisione d'innesto, performance e nuove funzionalità sono fra i tanti plus di prodotto del nuovo cambio automatizzato TraXon, montato sui Magelys, Evadys e Crossway di IVECO BUS**

di Ivan Poli

**S**e con il modello AS Tronic si sono raggiunti elevati risultati in termini di prestazioni e affidabilità, oggi con il nuovo cambio automatizzato TraXon il livello è stato ulteriormente innalzato in termini di precisione, performance, nuove funzionalità e non per ultimo in termini di risparmio nei consumi, caratteristica molto significativa nel trasporto di persone a medio e lungo raggio. Assolutamente positivi i primi feedback delle prove su strada degli autobus di IVECO BUS con i modelli Magelys, Evadys e Crossway per il trasporto a medio e lungo raggio: il cambio automatizzato a 12 velocità TraXon di nuova generazione, sviluppato da ZF in collaborazione con IVECO BUS, rappresenta l'avanguardia del progresso tecnologico nel-

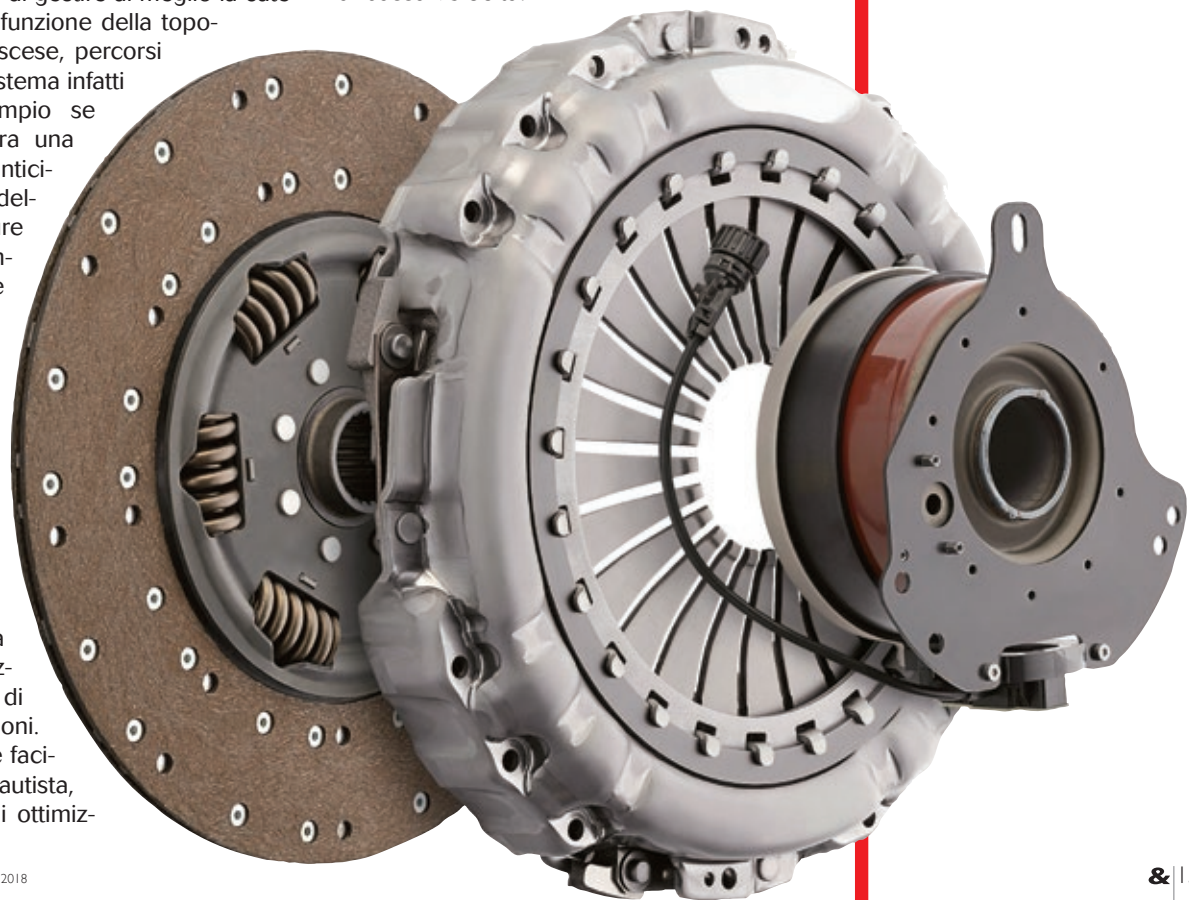
la sua categoria e migliora significativamente la durata riducendo i costi (TCO). Rispetto alla precedente generazione di cambi automatizzati il sistema TraXon riduce la velocità di selezione marce ed è progettato per avere una durata di quasi il doppio in termini di numeri di cambi marcia, un aumento della sua durata di vita in chilometri e una riduzione delle emissioni acustiche. Tutto questo offrendo un ottimo rapporto coppia/massa e una migliore efficienza meccanica. Il design modulare e di facile manutenzione, inoltre, consente inoltre di ridurre gli interventi e semplifica le riparazioni con un conseguente risparmio economico, un aumento delle prestazioni e nuove funzionalità. La nuova trasmissione TraXon, prodotta nel sito ZF di Friedrichshafen sul lago di Costanza, è stata inoltre resa più versatile per es-

sere in grado di soddisfare le attuali e future esigenze del trasporto, e per essere idonea per ogni tipo di missione; è disponibile con il rallentatore idraulico secondario integrato ZF-Intarder. Il cambio base, disponibile con 12 marce sui veicoli IVECO BUS, è in grado di gestire coppie del motore fino a 400 CV (versione Over-Drive), dispone di un'ampia apertura della rapportatura, assicura un rendimento fino a circa il 99,7%, la possibilità di avere fino a due velocità in retromarcia e l'eccellente rapporto potenza peso risulta il migliore della categoria.

Come anticipato il cambio TraXon è dotato di una piattaforma hardware e software standardizzata che include una serie di nuove funzioni che caratterizzano il nuovo cambio automatizzato. Oltre alle tre modalità di guida selezionabili e già presente si mette in risalto la funzione di passaggio in folle in fase di rilascio dell'acceleratore denominato "Roll Function" e la strategia di marcia predittiva "Prevision" che verrà, quest'ultima, implementata nel prossima release. La funzione predittiva con tecnologia GPS, integrata nel sistema cruise di IVECO BUS e basata sulla più recente tecnologia di mappatura topografica; confrontando la geolocalizzazione con la topografia 3D la funzione consente di adottare la strategia più adeguata in fase di accelerazione, decelerazione e cambio marcia. Il concetto è quello di gestire al meglio la catena cinematica in funzione della topografia (salite e discese, percorsi collinari ecc). Il sistema infatti decide per esempio se e quando occorre una spinta maggiore anticipando la scalata della marcia, oppure come altro esempio se sia invece opportuno avere il cambio in folle, con la funzione "Roll Function" all'approssimarsi di una leggera discesa con pedale rilasciato, permettendo in questo modo di sfruttare al massimo la coppia, di ottimizzare i consumi e di ridurre le emissioni. Questa dotazione facilita il lavoro dell'autista, consentendogli di ottimiz-

zare l'uso della catena cinematica del veicolo, mantenendo così una guida più regolare, in piena sicurezza e con un elevato comfort. In aggiunta a tutto questo, permette un risparmio concreto di carburante anche nel caso di autisti meno esperti.

Ulteriore innovazione è rappresentata dal modulo di attuazione coassiale della frizione denominato "ConAct" che sostituisce il precedente attuatore (esterno) con forcella e cuscinetto di disinnesto. Il "ConAct" abbinato al cambio base TraXon, è un sistema pneumatico coassiale che assicura un avviamento del veicolo ottimale, una migliore facilità e fluidità di manovra offrendo al contempo convenienti costi del ciclo di vita. La possibilità, tramite il ConAct, di aprire e chiudere la frizione in modo più rapido e più controllato consente cambiate più veloci e confortevoli. In manovra tale sistema permette di modulare in modo preciso la velocità di marcia, caratteristica che si rivela molto utile quando occorre la massima precisione e che permette l'introduzione di ulteriori nuove funzioni aggiuntive come la modalità di manovra denominata "Creeping" (Creep Mode) per il funzionamento alle bassissime velocità, che agisce simulando l'effetto di trascinamento tipico del convertitore di coppia, e la funzione "Active Driveline Damping" per agevolare la manovrabilità in condizioni di bassa velocità.



Nella pagina a fianco, il cambio automatizzato ZF TraXon.

Sotto, il modulo di attuazione coassiale della frizione



# GIOIELLI IN VETRINA

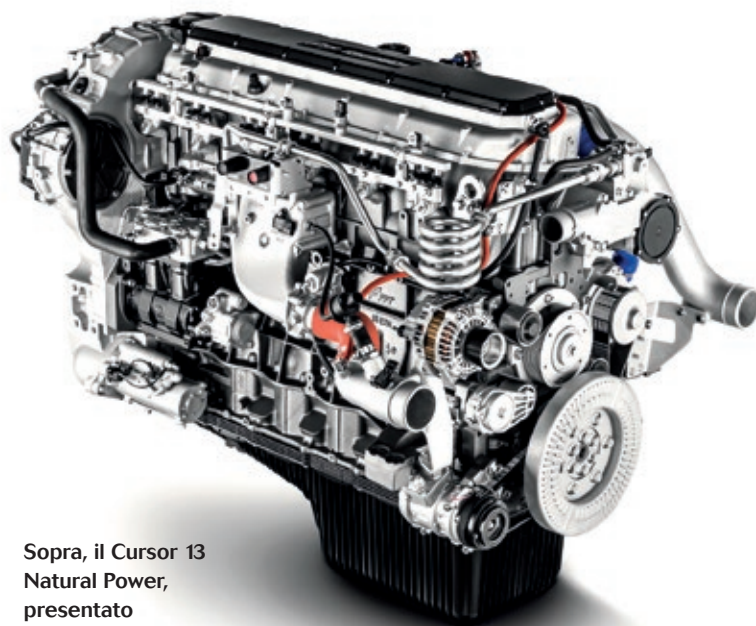
**Durante una giornata all'Industrial Village di Torino dedicata all'evoluzione tecnica in campo motoristico, in mostra le più recenti realizzazioni di FPT Industrial nell'ambito dei propulsori metano. Gli sviluppi futuri dei diesel e dei motori a gas naturale**

di **Azzurra Giorgi**

In campo motoristico il know-how tecnologico, la capacità di ricerca e sviluppo, la presenza globale in tutti i principali mercati mondiali e le competenze maturate negli anni in molteplici realtà operative fanno la differenza. Sono gli elementi che hanno determinato il successo di FPT Industrial, brand del gruppo CNH Industrial. E' un'azienda giovane, fondata nel 2005, nella quale sono state concentrate le attività automobilistiche e industriali di powertrain e, dal 2011, il business dei motori industriali, che può vantare un'esperienza di oltre un secolo nello specifico settore. Le cifre di FPT Industrial parlano da sole. Con oltre 600mila motori di tutti i tipi da 2,2 a 20 litri di cilindrata realizzati nel 2017 - convenzionali e a gas, per applicazioni stradali, off-road, per impieghi marini e per la generazione di energia - il brand si colloca, infatti, al secondo posto al mondo in termini di volumi produttivi. Accanto ai propulsori, FPT Industrial ha costruito anche 265 mila trasmissioni e assali in 10 siti produttivi, supportati da 7 centri di ricerca e sviluppo (con oltre 140 celle di prova) ubicati in Europa, in Nord America, Sud America e Asia. Da sempre, FPT Industrial dedica le proprie risorse e i propri sforzi al miglioramento costante dell'offerta di prodotto. È stata, infatti, la prima azienda a sviluppare e produrre, nel 1938, un motore turbo per il trasporto pesante, un diesel a iniezione diretta nel 1985, un sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR) per un propulsore destinato ai commerciali leggeri nel 1989, un turbocompressore a geometria variabile (VGT) per impieghi heavy duty nel 1998, un dispositivo d'iniezione common rail a controllo elettronico per i mezzi commerciali nel 1999 e, nel 2002, per le applicazioni off-road. A ciò si aggiungono, solo per citare alcuni altri esempi tra i più significativi, la messa a punto nel 2012 della tecnologia Hi-eSCR per i sistemi di post trattamento dei motori a gasolio e l'introduzione, nel 2016, del primo propulsore a gas naturale con performace uguali a quelle di un diesel tradizionale.

## **SOTTO I RIFLETTORI IL CURSOR 13 NATURAL POWER**

Il ruolo di protagonista al Tech Day dell'Industrial Village è andato al Cursor 13 Natural Power, alimentato a metano. È il più potente motore 100% a gas naturale disponibile oggi



**Sopra, il Cursor 13 Natural Power, presentato all'Industrial Village di Torino**

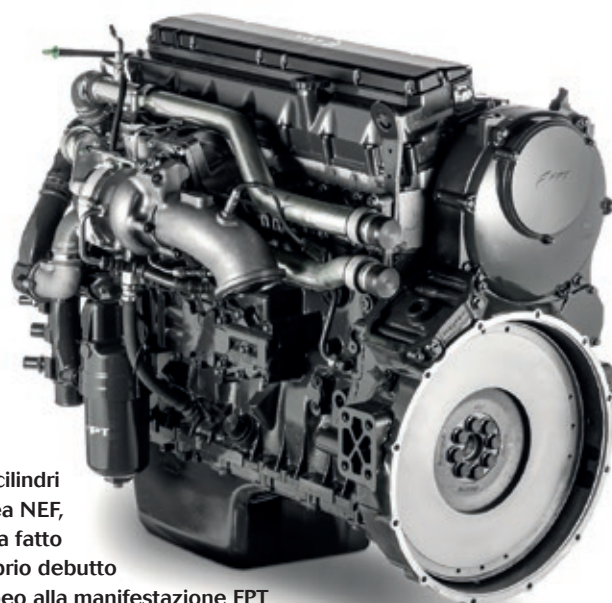
sul mercato per applicazioni stradali ed è il primo sviluppato per le missioni a lungo raggio. Il Cursor 13 NP consente a FPT Industrial di ampliare e rafforzare la posizione del brand quale leader di mercato nel settore del gas naturale. Basato sulle tecnologie all'avanguardia e sull'affidabilità di FPT Industrial, comprovata da più di 30mila motori a metano venduti in tutto il mondo negli ultimi 20 anni, il Cursor 13 NP raggiunge una potenza di 460 CV a 1.900 giri al minuto, con una coppia di picco di 2.000 Nm a 1.100 giri al minuto. Ciò significa il 15% di potenza in più e un incremento del 18% del valore di coppia, rispetto al già potente 8,7 litri a gas progettato da FPT Industrial. Il Cursor 13 NP è un motore 100% a gas naturale dal versatile utilizzo, poiché può funzionare con gas naturale compresso (CNG), gas naturale liquefatto (LNG) partendo dal "numero di metano" 70, e con bio-metano. Quest'ultima soluzione è in grado di abbattere drasticamente le emissioni di anidride carbonica (CO<sub>2</sub>), portandole quasi a zero. L'utilizzo del bio-metano riduce,



inoltre, la dipendenza dai combustibili fossili, poiché può essere ottenuto partendo dai rifiuti urbani e agricoli, dai liquami, o dagli scarti dell'industria alimentare. Può essere prodotto localmente, riducendo drasticamente l'energia per il trasporto e le relative emissioni di CO<sub>2</sub>. Infine, il suo processo di produzione crea sottoprodotti di valore, come bio-CO<sub>2</sub> per le unità frigorifere e bio-fertilizzante per l'agricoltura. Il Cursor 13 NP, così come gli altri motori a gas naturale progettati da FPT Industrial, utilizza la combustione stechiometrica per generare la propria potenza. Fin dal 1995, questa è stata la tecnologia scelta da FPT Industrial, dimostrandosi una soluzione al tempo stesso sostenibile e conveniente e soprattutto l'unica disponibile oggi per soddisfare i limiti emissivi imposti dalla normativa europea Euro VI Step C. Grazie alla combustione stechiometrica, il Cursor 13 NP è conforme a Euro VI Step C con un semplice catalizzatore a tre vie senza l'ausilio del sistema di ricircolo dei gas (EGR), del catalizzatore SCR e del filtro antiparticolato (DPF). Il livello di emissione di CO<sub>2</sub> del nuovo motore è notevolmente inferiore (-9%) rispetto ai diesel equivalenti, e può arrivare vicino allo zero utilizzando il bio-metano. Nel contempo, il Cursor 13 NP consente una riduzione del 98% delle emissioni di particolato (PM) e del 48% di ossidi di azoto (NOx) rispetto ai motori a gasolio. Inoltre, i motori alimentati a gas naturale riducono l'inquinamento acustico grazie al ciclo di combustione più silenzioso (Ciclo Otto, con rapporto di compressione di 12:1, molto inferiore al 17:1 del ciclo Diesel), portando le emissioni sonore dei veicoli sotto i 71 dB.

## SOSTENIBILITÀ PER L'AMBIENTE E PER IL BUSINESS

La combustione senza il sistema EGR e con il sistema d'iniezione multipoint sequenziale fasato consente al motore di essere leader anche sotto l'aspetto dei consumi di carburante. Il risparmio di combustibile può arrivare fino al 30%-40% (secondo il costo del carburante alla pompa), in confronto a quello di un Cursor da 460 CV alimentato a gasolio. Il Cursor 13 NP raggiunge elevati standard di affidabilità sia sotto stress meccanici sia termici grazie ai collettori di scarico in ghisa Nichel-Resist, il turbocompressore Wastegate raffreddato ad acqua e la testa cilindri in ghisa compatta (CGI, Compacted Graphite Iron). La snella tecnologia di FPT Industrial, senza serbatoi per il gasolio e l'AdBlue, si traduce in una soluzione più leggera e più compatta, permettendo di ottimizzare il carico del veicolo e la disponibilità dello spazio a bordo. Questa caratteristica offre la possibilità di montare serbatoi di carburante più ampi sul veicolo, ampliando la varietà di missioni. Così, il nuovo Cursor 13 NP costituisce la migliore scelta a basso impatto ambientale per i trasporti su lunga distanza, poiché è stato sviluppato per soddisfare le elevate esigenze di prestazioni e di bassi costi operativi senza compromessi sulla durata. Il Cursor 13 NP è protetto da due brevetti: il primo riguarda la strategia di controllo del knocking, che rende possibile l'aumento delle performance e la compatibilità con i carburanti, e proteggere il catalizzatore a tre vie dal misfiring. Il secondo è il sistema di controllo reattivo del flusso d'aria, una nuova logica di verifica del rapporto stechiometrico, che viene applicata durante i cambi di marcia. Questa soluzione assicura una continua distribuzione della coppia in abbinamento con il cambio automatizzato, che massimizza le prestazioni e velocità a passaggi di rapporto.



**Il sei cilindri  
in linea NEF,  
che ha fatto  
il proprio debutto  
europeo alla manifestazione FPT  
all'Industrial Village**

## LA PRIMA EUROPEA DEL NEF A SEI CILINDRI

Il Tech Day all'Industrial Village ha visto anche il debutto in Europa del motore NEF a sei cilindri alimentato a gas naturale, progettato per i trattori agricoli. È stato svelato negli Stati Uniti, nell'agosto dello scorso anno, al Farm Progress Show di Decatur, durante l'anteprima mondiale del nuovo concept di trattore a metano di New Holland Agriculture. Le prestazioni del nuovo propulsore sono identiche a quelle di un equivalente motore Diesel, in particolare in termini di potenza e coppia massima. La durezza corrisponde quella di un propulsore standard, con l'aggiunta di un risparmio nei costi che può arrivare fino al 30%. Il prototipo del NEF a gas naturale ha un'architettura a 6 cilindri in linea. Eroga 180 CV di potenza massima e 740 Nm di coppia di picco. Utilizza una tecnologia studiata specificatamente da FPT Industrial che minimizza il consumo di carburante per garantire una maggiore autonomia operativa, pari a un'intera giornata di lavoro. A complemento delle motorizzazioni a gas di ultima generazione, FPT Industrial ha mostrato al Tech Day i risultati di alcuni progetti avanzati di ricerca, come GASTone e l'Hi-eNG (Hi efficiency Natural Gas). Il progetto GASTone, finanziato dalla Commissione Europea, è un concept di conversione di energia ad alta efficienza, basato sull'integrazione di dispositivi di recupero energetico, immagazzinamento di energia e sistemi ausiliari di elettrificazione di un motore Cursor Euro VI progettato da FPT Industrial per veicoli On-Road, alimentato a gas naturale. La strategia di recupero energetico si basa su due principi: il recupero dell'energia cinetica, grazie all'adozione di un Belt-driven Smart Generator (BSG), e quello del calore di scarico, costituito da un Generatore Termo Elettrico (TEG) che funziona ad alta temperatura e un Turbo Generatore (TBG), operanti con un approccio energetico in cascata. Lo scopo del progetto Hi-eNG, invece, è lo sviluppo di un sistema di combustione altamente innovativo, con iniezione diretta di combustibile a bassa pressione e accensione comandata, adatto ad essere utilizzato sulla prossima generazione di motori a gas naturale per il trasporto pesante. Il miglioramento dell'efficienza termica, la riduzione delle emissioni di gas serra, la coppia e la potenza nominale dell'Hi-eNG, rispetto al motore di riferimento, hanno beneficiato di un miglioramento del 10%.



# VETRINA DI SOLUZIONI GREEN

**In mostra al Salone Internazionale della Logistica Sostenibile di Padova i mezzi a basso impatto ambientale di IVECO e IVECO BUS con motorizzazioni a gas naturale compresso (CNG) o liquefatto (LNG)**

**di Giorgio Garrone**



**O**ltre 240 espositori in due padiglioni di 19.000 metri quadri all'interno della Fiera di Padova e 50 fra convegni e workshop mirati ai settori dell'intermodalità, dell'e-commerce, dell'immobiliare e dei servizi alla città, sono i numeri che definiscono il successo della prima edizione del Green Logistics Expo, il Salone internazionale della Logistica Sostenibile, svoltosi recentemente a Padova. IVECO vi ha partecipato attraverso la concessionaria Stefanelli, che opera dal 1990 sul territorio delle province di Venezia, Padova e Rovigo per i veicoli industriali e nell'ambito delle regioni Veneto e Friuli-Venezia Giulia per gli autobus di IVECO BUS. Il Brand, unico costruttore a proporre un'intera gamma di veicoli alimentati a gas naturale, ha schierato a Padova, in rappresentanza del trasporto sostenibile di merci e persone, uno Stralis NP 460, un Eurocargo CNG, un Daily Hi-Matic Natural Power e un Crossway Low Entry Natural Power. Punta di diamante del brand, il Nuovo Stralis NP 460 è la prova viaggiante che il gas naturale è diventato una realtà concreta in Italia e in Europa nel trasporto a lunga distanza. Dotato del nuovo motore mono-carburante IVECO Cursor 13 NP da 460 Cv, abbinato al cambio automatizzato Hi-Tronix di ultima generazione, ha un'autonomia fino a 1.600 km con un pieno di carburante a fronte di un consumo inferiore fino al 15% rispetto a un camion diesel. Presente sullo stand IVECO anche il Daily Hi-Matic Natural Power, il veicolo che unisce la tecnologia sostenibile Natural Power del gas naturale compresso con il piacere di guida garantito dal cambio automatico Hi-Matic a otto rapporti. In rappresentanza del segmento dei medi è stato esposto al Salone l'Eurocargo CNG, alimentato a gas naturale compresso. È dotato di un'innovativa configurazione a due gruppi di 3 bombole da 80 litri l'una, disposti ai lati del telaio. Inoltre per incrementare l'autonomia del veicolo IVECO ha sviluppato un'ulteriore personalizzazione altamente innovativa e funzionale, che prevede un cestello aggiuntivo, posizionato dietro la cabina, che ospita 3 bombole di CNG da 140 litri ciascuna. In questa configurazione il veicolo può contrare su una capacità complessiva di 900 litri, che si traduce in un'autonomia record, superiore ai 650 km.

L'equipaggiamento "PieK Silent Mode" limita, inoltre, le emissioni acustiche a 72dB, rendendo il veicolo adatto agli impieghi notturni nelle aree urbane, come le attività di raccolta dei rifiuti. Il Crossway Low Entry Natural Power proposto al Salone, estende il concetto di mobilità sostenibile anche al trasporto persone. Caratterizzato da un design innovativo e compatto, integra le bombole nell'alloggiamento sopra il tetto, mantenendo un'altezza esterna contenuta e un baricentro basso, fattori che migliorano la stabilità su strada. Durante la manifestazione, all'incontro di approfondimento "Veicoli alternativi per una logistica sostenibile", nella sezione dedicata all'Intermodalità, è intervenuto Fabio Pellegrinelli, IVECO Gas Business Development Manager, per illustrare la visione dell'azienda negli ambiti del trasporto sostenibile e delle soluzioni di mobilità green. "IVECO è l'unico costruttore in grado di offrire un'intera gamma di prodotti a trazioni alternative per rispondere, da un lato, ai sempre più rigorosi obiettivi indicati dalle istituzioni in termini di sostenibilità ambientale e, dall'altro, a una domanda sempre più sofisticata di mobilità e trasporto da parte delle aree urbane in costante crescita demografica e sempre più congestionate. Il gas naturale è una tecnologia concreta subito applicabile e l'unica in grado di offrire, da subito, una riduzione delle emissioni inquinanti a fronte di costi di esercizio ridotti. Prima dell'estate il parco circolante di Stralis NP raggiungerà circa 1.000 unità in Italia e, quando tutti questi veicoli saranno alimentati a bio-metano, sarà possibile ridurre di quasi 110.000 tonnellate l'anno le emissioni di CO<sub>2</sub> - secondo il parametro well to wheel - rispetto a una flotta diesel equivalente".



# IN CITTÀ A IMPATTO ZERO

I Daily Blue Power Electric debutta nel comparto del noleggio. Due unità a trazione elettrica del veicolo commerciale leggero di IVECO sono state, infatti, recentemente consegnate alla S.V. di Rivoli (Torino), società specializzata nella locazione di mezzi frigoriferi. Il cliente finale dei Daily Blue Power Electric è la Nov.al, azienda della prima cintura torinese, che utilizza i veicoli per la distribuzione in ambito urbano di prodotti alimentari e per la fornitura di servizi destinati al mondo della ristorazione. I Daily Electric 50C80E di 3.450 millimetri di passo sono stati configurati con due set di batterie ottimizzate per operare in tutte le condizioni climatiche, capaci di garantire un'autonomia di oltre 100 Km. Queste caratteristiche, oltre all'assenza di emissioni inquinanti e alla silenziosità operativa, ne fanno i mezzi ideali per un trasporto "senza limiti", con la possibilità di effettuare consegne in città, anche all'interno delle zone sottoposte alle più rigorose restrizioni ambientali, senza vincoli di orario. I due veicoli elettrici sono equipaggiati con una cella frigorifera per il trasporto a -20°C di prodotti deperibili destinati all'alimentazione umana. La nuova tecnologia delle batterie consente la ricarica rapida in circa 2 ore.

Grazie alla doppia impostazione di guida Eco e Power e alle strategie di frenata rigenerativa, i veicoli presentano un elevato grado di efficienza energetica. In funzione delle caratteristiche del percorso e delle condizioni di traffico, il guidatore può selezionare in modo dinamico la modalità di frenata più opportuna per minimizzare il consumo energetico, mantenendo un livello ottimale di guidabilità. Il Daily Electric, insieme al Daily Hi-Matic Natural Power con motorizzazione a gas naturale, e al Daily RDE 2020 Ready, fa parte della famiglia di mezzi eco-sostenibili Daily Blue Power, lanciata sul mercato lo scorso ottobre. Al momento della consegna dei due veicoli Marcello Zanella, Direct Sales Manager IVECO, ha dichiarato: "La propulsione elettrica è una delle tessere del mosaico delle soluzioni di



trasporto sostenibili della gamma Daily Blue Power per una mobilità senza limiti. Il nostro impegno nei confronti dell'ambiente è l'espressione di anni di ricerca e investimenti, che sono valsi a IVECO numerosi riconoscimenti, come l'International Van of the Year 2018 assegnato al Daily Blue Power, anche per gli sforzi compiuti dal Brand per contribuire in maniera decisiva alla riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub>. Frutto della combinazione di innovazione tecnologica e sostenibilità con la storica robustezza del telaio che ha determinato il successo del veicolo, il Daily Blue Power conferma ancora una volta di essere un partner hi-tech affidabile. Un mezzo che risponde efficacemente ad ogni tipo di esigenza e di missione, capace di essere, come recita il pay-off aziendale, il tuo partner per un trasporto sostenibile".

Sopra, la consegna alla S.V. dei due Daily Blue Power Electric, effettuata presso l'Industrial Village di Torino

**Consegnati due Daily Blue Power Electric alla S.V. di Rivoli (Torino), società di noleggio specializzata nella locazione di mezzi frigoriferi. Servono per la distribuzione urbana di prodotti alimentari per la ristorazione di Giorgio Garrone**



# TANTI DAILY PER IL NOLEGGIO

**Completata, con la consegna di due 35C14 presso il Daily Center di Suzzara, la fornitura di 130 Nuovi Daily alla Locauto. Le ragioni che hanno portato la società di locazione a scegliere il “leggero” di IVECO**

di **Giorgio Garrone**

**S**i è svolta recentemente presso il Daily Center di Suzzara, punto vendita delle Officine Brennero, dealer di proprietà IVECO, la cerimonia di consegna di due Nuovi Daily 35C14 alla Locauto, azienda italiana di servizi di noleggio con oltre trent'anni d'esperienza nel settore automotive.

Erano presenti alla cerimonia Agatino e Marco Di Maira, rispettivamente Amministratore Delegato e Direttore Operativo della Locauto, e per Officine Brennero Alberto Aiello, Amministratore Delegato, Giuseppe Cereda, Responsabile commerciale, e Lorenzo Chioetto, Responsabile di sede, nonché Fabio Ternavasio, IVECO District Sales Manager.

Ultimi veicoli di una maxi-commessa di 130 unità, che ha sancito l'inizio di una proficua collaborazione fra IVECO e Locauto, i Daily consegnati a Suzzara sono allestiti con una furgonatura in lega leggera, abbinata a una sponda caricatrice per agevolare le operazioni di carico e scarico.

I due mezzi di IVECO potenziano il parco macchine della Locauto, composto da circa 750 veicoli commerciali, destinati al noleggio a breve e lungo termine.

Nata nel 1979 come società di leasing automobilistico, Locauto opera dal 1984 nell'ambito della locazione a lungo termine. Nel 2006 ha diversificato la propria offerta, creando il marchio Locauto Rent a Car, con oltre 40 stazioni di noleggio, 25 delle quali nei principali aeroporti italiani, per garantire ai clienti la massima flessibilità e maggiori possibilità di personalizzazione dei servizi.

Per la tipologia di missione che i veicoli devono affrontare, la Locauto ha orientato la propria scelta sul Daily, il mezzo che vanta non solo robustezza, prestazioni e affidabilità - qualità che l'hanno reso famoso nel mondo - ma anche una grande versatilità d'impiego e la più ampia varietà di combinazioni della categoria. Questa si basa su un'offerta che spazia dal furgone lamierato a quello semivetrato, dall'autotelaio con cabina singola o doppia fino allo scudato.

## UN'ECCellenza ITALIANA

Al momento della consegna dei veicoli, l'Amministratore Delegato di Locauto, Agatino Di Maira, ha dichiarato: "La scelta di IVECO è stata naturale. Ciò perché Locauto è un'azienda al cento per cento italiana e voleva, per questa tipologia di mezzi a trazione posteriore gemellata con allestimenti cassonati, furgonati e ribaltabili, entrare nel settore noleggio dei commerciali leggeri con il best in class del mercato. Un fattore, questo, dimostrato dalla storia di IVECO a livello di affidabilità, qualità costruttiva e orgoglio realizzativo Italiano". "Nell'acquisto dei Daily per la nostra flotta destinata al noleggio a breve termine - ha precisato Marco Di Maira, Direttore Operativo di Locauto - abbiamo abbinato i plus costruttivi del veicolo alle elevate caratteristiche dell'allestimento, che è stato scelto sfruttando anche l'esperienza del Daily Center di Suzzara. Tale combinazione ci permetterà di soddisfare al meglio le esigenze della nostra variegata clientela, che spazia dagli utilizzatori privati agli operatori professionali". Grazie alla vicinanza del Daily Center allo stabilimento, dove il commerciale di IVECO prende forma, la consegna dei due Daily è stata anche l'occasione per Locauto per approfondire la conoscenza del mondo IVECO con una visita alla linea di produzione. È un'esperienza unica e coinvolgente, concepita come parte costitutiva del progetto Daily Center, che fa di questo centro molto di più di uno showroom o di un semplice punto di vendita. Ad alcuni mesi dalla sua inaugurazione, infatti, il Daily Center di Suzzara continua a confermare la propria attitudine a essere un punto di riferimento per il business e l'immagine di IVECO. Una struttura dove il cliente può scoprire, in modo completo e innovativo, il veicolo sotto tutti i punti di vista. A partire da una carrellata storica, raccontata per immagini sulle pareti del factory outlet, fino alle specifiche tecniche e alle offerte commerciali, illustrate da personale competente e professionale, e alla possibilità di effettuare in loco anche il ritiro dei mezzi. Il tutto secondo un concept inedito, che vede il centro di Suzzara come punto comune e condiviso tra diversi concessionari IVECO che operano nell'area geografica limitrofa, a testimonianza della partnership che da sempre lega la casa costruttrice e la propria rete di vendita.



Un'immagine del Daily Center di Suzzara e, nella pagina accanto, il momento della consegna dei due Daily 35C14 alla Locauto



# LA PIZZA ARRIVA COL TIR

**Come Renato Guidotto, con la sua pizzeria itinerante, prepara nelle piazze dei paesi del padovano il più noto dei piatti italiani a bordo di un mini-autoarticolato, trainato da un Daily 65-210 Hi-Matic in versione trattore. Costi e performance sotto controllo con la Daily Business Up**

di Sara Castaldi

**U**na pizzeria itinerante, dotata di forno a legna tradizionale, realizzata su un mini-autoarticolato trainato da un IVECO Daily 65-210 Hi-Matic in versione trattore per portare nelle piazze del padovano il più famoso dei piatti italiani. È questa la 'pazza' idea che Renato Guidotto e sua moglie Elena di Trebaseleghe, in provincia di Padova, hanno tradotto in pratica con passione, spirito imprenditoriale e capacità di capire i cambiamenti in atto nelle abitudini alimentari degli italiani. "Il progetto di realizzare una pizzeria ambulante - spiega Renato, che in passato ha maturato un'esperienza da pizzaiolo nel negozio di proprietà della moglie a Resana (Trevise) - è nata da una semplice constatazione: la concorrenza sempre più agguerrita, soprattutto sul versante dei prezzi, dei locali tradi-

zionali da asporto, il cui numero negli ultimi anni è cresciuto esponenzialmente nei comuni limitrofi. L'idea originale era di attrezzare un negozio itinerante su base Stralis. Ma il vincolo di un budget più contenuto e le difficoltà nell'ottenere i permessi di accesso alle piazze con un camion di grandi dimensioni, ci hanno spinti rimodulare il progetto. Così, con il supporto di un allestire locale - la Turatello Rimorchi di Villafranca Padovana (PD) - e della concessionaria IVECO Industrial Cars, è nato TIR Pizza. È un auto-articolato molto particolare, trainato da un Daily 65-210 Hi-Matic a doppia cabina, dotato di sospensioni pneumatiche posteriori". Come mai ha scelto proprio il Daily? "Per tanti motivi. Perché ne ho apprezzato le qualità e sono diventato Daily-dipendente fin da quando, prima di trasformarmi in pizzaiolo, avevo un'attività da elettricista. Poi, perché è l'unico camion che si presta a



GUARDA  
IL VIDEO

questa trasformazione, grazie alla sua solida struttura a longheroni e traverse. Infine, perché si tratta di un prodotto italiano, proprio come il pizzaiolo e la pizza". TIR Pizza parte tutti i giorni, esclusa la domenica, dalla base logistica di Trebaseleghe verso metà pomeriggio per raggiungere le piazze dei comuni limitrofi, che si chiamano Boscalto di Loreggia, Ospedaletto di Istriana, Scandolara di Zero Branco, Fossalta di Trebaseleghe, Mazzocco di Mogliano Veneto. Lì si trattiene per un paio d'ore, il lasso di tempo massimo ammesso dai regolamenti sul commercio itinerante. Renato, oltre a guidare il Daily, si occupa del confezionamento delle pizze e della loro cottura nel forno a legna mentre la moglie, insieme ad alcuni aiutanti, riceve gli ordini telefonici, smista le comande e gestisce la cassa. "La nostra specialità - spiega Renato - è il Food Truck, una pizza su base bianca, con cipolla, formaggio Asiago, salciccia, lardo di Colonnata e ketchup. Tuttavia, ha molto successo anche quella con l'impasto ai cereali". Da imprenditore attento ai costi e da conoscitore dei camion poiché il fratello è un driver professionale, Renato pone particolare attenzione a tutti gli aspetti del business, inclusi quelli legati alla gestione del Daily. Per questa ragione utilizza alcune importanti funzioni dell'applicazione Daily Business Up, che ha scaricato sul proprio smartphone. "Poiché i margini di guadagno sono sempre più compressi - spiega - bisogna abbassare i costi di gestione riducendo, per esempio, i consumi di carburante con una guida attenta e predittiva. In quest'ottica sono preziosi, all'interno della Daily Business Up, le funzioni Driving Style Evaluation e il cruscotto esteso, che mi permettono di tenere sotto controllo i principali parametri del veicolo e di utilizzarlo al meglio, sfruttando la coppia del motore e l'inezia accumulata. Ma è molto utile anche il libretto di uso e manutenzione in versione digitale, che consente di individuare immediatamente le informazioni tecniche sul camion e quelle relative agli interventi di assistenza".

## L'APP PREZIOSA PER CHI È ALLA GUIDA DI UN DAILY

La Daily Business Up è un'applicazione studiata per il Nuovo Daily, che offre molteplici funzionalità in grado di semplificare e di rendere più produttivo il lavoro del conducente. L'app, scaricabile gratuitamente da Internet, può essere utilizzata sui modelli di smartphone e tablet più diffusi sul mercato, che lavorano con i sistemi operativi Android o iOS. Gli smartphone - è il caso della soluzione prescelta da Renato Guidotto di TIR Pizza - o i tablet s'interfacciano con la radio digitale (DAB) del veicolo e, quindi, con la rete delle centraline di bordo, mediante un collegamento Bluetooth. Per l'attivazione dell'applicazione è sufficiente registrarsi, specificando un nickname, il proprio nome, il numero di telefono e se si è driver o proprietari del mezzo. L'inserimento, nella schermata d'accesso, della password ricevuta via email consente di completare la registrazione. Fra le principali funzionalità offerte dalla Daily Business Up c'è l'assistente alla guida che, grazie al sistema Driving Style Evaluation (DSE), fornisce in tempo reale una valutazione dello stile di guida in base a tre parametri - accelerazione, uso del motore e decelerazione - e propone suggerimenti istantanei, mediante messaggi pop-up, per risparmiare carburante. Lo stile di guida è riassunto, di conseguenza, in tre punteggi, memorizzati automaticamente al termine di ogni sessione di guida. A ciò si aggiunge un navigatore professionale per i veicoli commerciali, sviluppato dalla Sygic, con una cartografia che riporta anche gli eventuali limiti di carico e dimensionali dei singoli percorsi. Il cruscotto virtuale esteso permette di monitorare, sempre in tempo reale, una selezione di numerosi valori di funzionamento del veicolo, come lo stato di carica della batteria, la temperatura dell'olio e del liquido refrigerante, la richiesta di coppia motore e le modalità di utilizzo dell'impianto frenante. La Daily Business Up consente anche di consultare il libretto di uso e manutenzione interattivo, nell'ambito della funzione 'Gestione del veicolo', che sostituisce il tradizionale manuale cartaceo. Il manuale interattivo offre un accesso facile e più snello a tutte le informazioni. L'app mette a disposizione, inoltre, una scheda tecnica dettagliata del mezzo, che valorizza i principali parametri: numero di telaio, ore di utilizzo del motore e scadenza del primo intervento di manutenzione in programma. La Daily Business Up consente, infine, la gestione dello smartphone, della radio DAB e dei file multimediali e mette a disposizione, in caso di necessità, un collegamento immediato con IVECO Assistance Non Stop, il servizio di assistenza su strada attivo 24 ore su 24 tutti i giorni dell'anno.



Nella pagina a fianco, il Daily 65-210 Hi-Matic con il semirimorchio, che trasporta la pizzeria itinerante di Renato Guidotto. A sinistra, Renato Guidotto al lavoro. A fianco, con la moglie Elena e il team della pizzeria



# TANTI VESTITI PER TANTE MISSION



**Le caratteristiche che rendono il Nuovo Eurocargo versatile, facile da allestire e personalizzabile oltre che per i tradizionali compiti di distribuzione anche per gli impieghi municipali e le applicazioni speciali**  
**di Mattia Maritati**

**T**re tipologie di cabine, proposte in versione a tetto alto e tetto basso, due modalità di trazione, due motorizzazioni diesel a 4 e a 6 cilindri e una a gas naturale compresso (CNG) con 7 tarature di potenza, 12 cambi, 14 livelli di massa totale a terra e 15 passi, per un totale di 11mila versioni di fabbrica, sono i 'numeri' che definiscono la versatilità del Nuovo Eurocargo e la sue capacità di personalizzazione. Con queste caratteristiche il 'camion che piace alla città', come recita il claim del lancio sul Mercato, è perfettamente adatto sia alla tradizionali missioni di distribuzione in ambito urbano e sub-urbano, sia per un ampio ventaglio di compiti, che spazia dagli impieghi municipali alle applicazioni speciali. Le possibili applicazioni municipali dell'Eurocargo, in particolare, sono descritte in un catalogo dedicato di supporto alla vendita, che illustra le innumerevoli missioni urbane realizzabili con il veicolo, oltre a fornire approfondimenti sul line-up completo, sulle motorizzazioni disponibili, sull'esclusivo dispositivo Hi-SCR di post-trattamento dei gas con

rigenerazione solo passiva del filtro antiparticolato e sulle trazioni alternative al gasolio. Nelle applicazioni relative alla raccolta rifiuti, il telaio personalizzabile del medio di IVECO semplifica l'installazione di svariate tipologie di carrozzeria, come compattatori a carico laterale, posteriore, frontale o di mini-compattatori. Per la pulizia delle strade, IVECO mette a disposizione degli allestitori, sulle versioni da 15 e 16 tonnellate di massa totale a terra, la configurazione con layout spazzatrice, realizzato direttamente in linea di montaggio. L'Eurocargo, inoltre, si dimostra veicolo ideale per i compiti di manutenzione stradale, poiché si presta all'installazione di gru retrocabina e di piattaforme aeree con i relativi stabilizzatori. Nell'ambito dei servizi invernali, la versione a trazione integrale garantisce una perfetta aderenza al manto stradale, anche in condizioni meteo avverse per la presenza di neve o di fondi sdruciolevoli. L'Eurocargo 4x4 è proposto con due masse totali a terra - di 11,5 e 15 tonnellate - con due tipologie di cabine - corta e lunga - con sospensioni paraboliche o semi-ellittiche, nelle varianti mono-traccia o a ruote gemellate. È inoltre disponibile



in tre versioni: standard (senza possibilità di traino rimorchi), con massa rimorchiabile (fino a una massa complessiva della combinazione di 21 tonnellate per il cabinato di 11,5 tonnellate e di 24 tonnellate per il modello di 15 tonnellate) e Kipper, studiata per l'allestimento con cassone ribaltabile. Dimensioni compatte, abbinate a un elevato carico utile, fanno dell'Eurocargo il camion d'elezione per la movimentazione dei container nei contesti urbani. Il carico utile ottimale, infine, oltre al telaio di peso contenuto, sono caratteristiche essenziali anche per montare allestimenti di autospurgo. Per le applicazioni speciali, le cosiddette SVO - Special Vehicle Operation - la disponibilità di un passo corto, con interasse di 2.790 mm, rende l'Eurocargo il mezzo ideale, grazie alla maneggevolezza e all'agilità in manovra che lo contraddistinguono, per la raccolta dei rifiuti in ambito urbano. C'è anche la possibilità, sempre all'interno di questo ambito di applicazione, di avere un terzo asse aggiunto, per aumentare la capacità di carico del veicolo mantenendone però le dimensioni contenute. La trasformazione con terzo assale sollevabile e sterzante, disponibile sulle versioni di 15 e 16 tonnellate di massa totale a terra, trova impiego nei servizi di spurgo, abbinando manovrabilità ed elevata capacità di carico. Il Nuovo Eurocargo può essere equipaggiato con una presa di forza "a sandwich" che eroga fino a 1.000 Nm di coppia, ideale per le missioni autospurgo e nelle applicazioni antincendio. Se è necessario l'apporto di un rallentatore secondario,



l'Eurocargo può montare un retarder elettromagnetico Telma, in grado di frenare il veicolo, rallentando la rotazione dell'albero di trasmissione. Con il rallentatore elettromagnetico, completamente integrato nel sistema di controllo della stabilità del veicolo (ESP), si riducono sensibilmente i costi di manutenzione dell'impianto frenante di servizio.

Nella pagina a fianco, il Nuovo Eurocargo in versione a tre assi. In alto, un Eurocargo con motorizzazione a gas naturale. Sopra, un allestimento per i Vigili del Fuoco

## LE RADICI DEL MEDIO DI SUCCESSO NATO A BRESCIA

Il Nuovo Eurocargo nasce nello stabilimento IVECO di Brescia che è stato la sede dell'OM, nata come Fabbrica Automobili Roberto Züst nel 1903, diventata poi OM nel 1928 e acquisita dalla Fiat nel 1968. Il sito produttivo, dove vengono costruiti tutti i modelli del nuovo veicolo, inclusi quelli a trazione integrale e quelli speciali per i Vigili del Fuoco, è stato scelto nel 1991 per avviare la produzione della prima generazione dell'Eurocargo. Lo stabilimento, che a pieno regime ha una capacità produttiva di 25 mila camion l'anno, si estende su un'area di 676 mila metri quadri, 300 mila dei quali coperti, e occupa oltre 2.000 addetti. Ristrutturato nel 2008 secondo i dettami del World Class Manufacturing (WCM), il modello integrato di organizzazione introdotto dal gruppo Fiat nei propri stabilimenti, il sito produttivo di Brescia ha conseguito nel 2010 il Bronze Level e, successivamente, anche il riconoscimento Silver. Il WCM coinvolge tutti gli aspetti legati alla produzione: dalla gestione delle problematiche ambientali e di sicurezza sul lavoro, alla manutenzione, fino alla logistica, con particolare attenzione all'eliminazione degli sprechi. La metodologia ha come obiettivo l'ottimizzazione dei risultati attraverso il miglioramento continuo dei processi e della qualità del prodotto, il controllo e la progressiva riduzione dei costi di produzione, la flessibilità di risposta alle esigenze del mercato e il coinvolgimento e la motivazione di tutti gli addetti. L'Eurocargo, erede dell'OM Lupetto e della gamma Zeta, è stato progettato nella seconda metà degli anni '80 insieme ai pesanti delle gamme Eurotech, Eurostar ed Eurotrakker. La prima generazione del medio di IVECO ha esordito sul mercato nel 1991 aggiudicandosi, nel 1992, il titolo di Truck of the Year assegnato da una giuria di giornalisti internazionali della stampa specializzata. Introdotte nel 1999 le versioni a telaio ribassato EL, nel 2001 compaiono le motorizzazioni Tector a quattro e sei cilindri in linea. È del 2003 la nuova cabina disegnata da Bertone, seguita, nel 2006, dai propulsori Euro IV ed Euro V. Le altre tappe salienti nella storia venticinquennale dell'Eurocargo riguardano il restyling della cabina (2008) e l'adozione delle motorizzazioni Euro VI, basate sulla tecnologia Hi-SCR di FPT Industrial, senza sistema di ricircolo dei gas di scarico (EGR). Nel 2015, infine, il Nuovo Eurocargo è stato proclamato International Truck of the Year 2016 da una giuria di 25 giornalisti della stampa specializzata per il suo contributo al miglioramento dell'efficienza del trasporto su strada.



**Nelle parole di Nicola Tibaldi, DIREX Area Manager di IVECO per il Mercato Italia, gli obiettivi del progetto DIREX di partnership fra IVECO e alcuni importanti player del mercato "Automotive After-sales" per offrire un'ampia gamma di prodotti e servizi alla rete IVECO e ai clienti finali di Christophe Caplain**

Sotto, Nicola Tibaldi, Direx Area Manager IVECO per il Mercato Italia.

Nella pagina accanto, i marchi di alcuni dei principali fornitori coinvolti nel progetto DIREX

# DIREX by IVECO TUTTO CIÒ CHE SERVE AL CAMION

**U**na partnership fra IVECO e alcuni fornitori selezionati per proporre alla rete IVECO e alle aziende di trasporto un'ampia gamma di prodotti, accessori e servizi, al di là dei ricambi originali, nell'ottica del One-shop-stop per soddisfare tutte le necessità dei trasportatori che entrano in un'officina IVECO. Queste, in sintesi, le finalità del progetto DIREX, lanciato da IVECO a cavallo fra il 2013 e il 2014, per guardare al futuro dei propri network di vendita e di assistenza. Per capire com'è strutturato il proget-

to, quali risultati sono stati raggiunti fino ad ora e quali sono gli obiettivi più immediati del programma, *Camion&Servizi* ha intervistato Nicola Tibaldi, DIREX Area Manager IVECO per il Mercato Italia.

**C&S:** *Quando è nato e che obiettivi si propone il progetto DIREX?*

**Nicola Tibaldi:** Le origini, per quanto riguarda IVECO, risalgono al 2013-2014 ma in precedenza era già attivo per la divisione CNH. Il progetto DIREX si propone, attraverso la collaborazione fra IVECO e partner strategici, di offrire un'ampia gamma di prodotti, accessori e servizi complementari - diversi dai ricambi originali - sia alle officine e ai dealer IVECO, sia alle aziende di trasporto. Questo, in un'ottica di One-stop-shop dove il cliente ha la possibilità di trovare tutto ciò che serve al veicolo, al semirimorchio e all'allestimento.

**C&S:** *Per esempio?*

**Nicola Tibaldi:** La partnership DIREX copre numerose famiglie di prodotto e di servizi: lubrificanti, che sono indispensabili per le officine e le aziende di trasporto, utensileria per le nostre officine interne, prodotti chimici e additivi per la pulizia del motore e per l'igienizzazione della cabina di guida, serbatoi per la gestione e lo stoccaggio dei liquidi, urea (AdBlue) per i catalizzatori SCR e tante altre tipologie di prodotto. Dal 2013 il business è cresciuto rapidamente, fino a toccare i 10 milioni di euro di fatturato lo scorso anno, solo in Italia. Per il 2018 il target è di aumentare il giro d'affari di quasi 3 milioni di euro, cioè di



mettere a segno un incremento percentuale a due cifre rispetto al 2017.

**C&S:** *Questo progetto è più focalizzato sull'officina o sul cliente finale?*

**Nicola Tibaldi:** Nella prima fase è stato più focalizzato sulle necessità dell'officina interna. Questo aspetto è adesso abbastanza coperto e i nuovi sviluppi sono ora orientati verso il cliente finale. La possibilità di trovare prodotti o accessori utili al trasportatore crescerà sempre più.

**C&S:** *Chi ha aderito al progetto? Le officine IVECO? I dealer?*

**Nicola Tibaldi:** DIREX è una partnership con i fornitori, che dà loro l'opportunità di vendere attraverso tutta la rete IVECO, composta da oltre 560 punti in Italia tra dealer e officine autorizzate. I centri di assistenza e i concessionari hanno molteplici vantaggi nell'acquistare questi prodotti. Il nostro partner per i lubrificanti, ad esempio, è Petronas, che fornisce olii sviluppati con IVECO e raccomandati dal brand per l'utilizzo sui suoi veicoli. Rientrano nel progetto sia prodotti di consumo sia servizi. Esistono fornitori più orientati al consumo interno, quindi alla minuteria metallica, allo strumento di misura, all'avvitatore, al work-wear e tutto ciò che è necessario all'officina. In altri casi, invece, sono prodotti che l'officina, a sua volta, può proporre come servizi alle aziende di trasporto. Si tratta, per esempio, degli additivi per pulizia degli iniettori, del condizionatore o di veri e propri prodotti chimici, che l'utente finale acquista e porta via, come in una vera e propria rivendita.

**C&S:** *Chi sono i grossi nomi che figurano nella partnership del progetto DIREX?*

**Nicola Tibaldi:** In Italia, oltre a Petronas per i lubrificanti, per l'officina abbiamo Wurth, Berner e Gen-Art, MODYF per il vestiario tecnico degli addetti officina, per l'AdBlue BASF, distribuito da Resnova, poi Emiliana Serbatoi per le cisterne, una nuova partnership con Bezares per gli impianti idraulici montati sui camion e, per le vernici, PPG e Akzo Nobel. Tunap e Kent Automotive vanno a coprire l'offerta di additivi e prodotti chimici

**C&S:** *Quali saranno i prossimi passi per ampliare l'offerta?*

**Nicola Tibaldi:** Stiamo valutando altre partnership, focalizzandoci sulle esigenze del trasportatore che entra in officina. Uno dei futuri sviluppi dell'offerta DIREX potrebbe essere la gestione di tutta l'accessoristica e dei ricambi legati a rimorchi e semirimorchi e, quindi, dare la possibilità di ampliare il servizio offerto dalla rete IVECO ai propri clienti anche in questo ambito. Stiamo valutando anche altre opportunità, sempre con il focus sul cliente finale.

**AkzoNobel** 

 **BERNER**

  
*bezaresitalia*

 **EMILIANA  
SERBATOI** **35**  
ADVANCED FUEL SOLUTIONS YEARS  
1983-2018

 **GENART**

**PETRONAS**

 **PPG**

**RESNOVA** 

 **TUNAP**

**Urania**

 **WÜRTH**

  
**WÜRTH  
MODYF**



# LE ESIGENZE DEI FLOTTISTI

**Nelle parole di Paolo Ebraico, IVECO Key Account Manager per il Mercato Italia, come vengono gestiti da parte di IVECO i ricambi destinati alle aziende di trasporto di grandi dimensioni. Livelli di servizio, scorte e tempistiche di consegna**

di Christophe Caplain

**L**e flotte di grandi dimensioni e le aziende di trasporto passeggeri o di raccolta rifiuti hanno bisogno di un'attenzione particolare sul versante dei ricambi da parte del costruttore dei veicoli. Ne è ben conscia IVECO, che ha creato al proprio interno una struttura dedicata ai grossi flottisti, i cosiddetti Key Account, per tener conto delle loro esigenze operative in termini di tempistiche di consegna, di disponibilità dei ricambi e di livelli di servizio. Per approfondire queste e altre problematiche, *Camion&Servizi* ha intervistato Paolo Ebraico, IVECO Key Account Manager per il Mercato Italia.

**C&S:** *Chi sono, prima di tutto, i Key Account in Italia?*

**Paolo Ebraico:** I Key Account sono clienti IVECO e IVECO BUS con flotte di bus o truck di almeno 50 mezzi pesanti o 150 leggeri, che richiedono un'attenzione specifica e dedicata, fornita dalla nostra rete di concessionari e Officine Autorizzate, con la partecipazione diretta di IVECO, quale garante delle migliori condizioni commerciali e di un servizio di assistenza in grado di coprire l'intera Penisola, cosa che il singolo dealer non può sempre assicurare.

Nel settore ricambi si tratta di servire circa 200 clienti, che prevediamo generino quest'anno un fatturato netto intorno ai 50 milioni di euro, con una crescita a doppia cifra rispetto allo scorso anno. All'interno dei Key Account gestiamo, sempre in collaborazione con la nostra Rete, le gare indette in primis da enti pubblici come le municipalizzate per trasporto passeggeri o raccolta rifiuti.



Il team IVECO, composto - oltre che dal sottoscritto - da tre persone di lunga esperienza nel settore, lavora a fianco dei nostri concessionari e a diretto contatto con i clienti.

**C&S:** *quali sono gli obiettivi della struttura di IVECO dedicata alle grandi flotte?*

**Paolo Ebraico:** Oggigiorno è sempre più importante per un'azienda come IVECO concentrarsi sul cliente finale, il vero focus dell'azione sia nostra che della nostra Rete. Sol tanto guardando al cosiddetto "sell-out" possiamo assicurare non solo le migliori condizioni ai nostri clienti finali, ma anche una corretta e sana partnership con i nostri concessionari. In concreto, la nostra attività prevede sia la fidelizzazione di clienti storici, che richiedono costante ed adeguato

supporto nel tempo, sia la prospezione verso quanti possiedono già mezzi IVECO o IVECO BUS, ma non sempre prediligono un prodotto originale IVECO per la manutenzione e riparazione dei loro mezzi.

Attraverso la definizione di accordi di fornitura di Ricambi Originali su base annuale o pluriennale, o la sottoscrizione di contratti di Manutenzione e Riparazione, siamo in grado di offrire ai nostri clienti costi certi per prodotti con qualità certificata e garantita dalla casa madre.

Attraverso la rete IVECO, costituita da concessionari ed Officine Autorizzate, di gran lunga la più capillare in Italia, garantiamo un servizio di assistenza veloce, professionale ed efficiente. Il costo è meno certo (e spesso più gravoso) quando ci sono fermi macchina: in tale situazione la disponibilità immediata del ricambio, la consegna urgente e l'assistenza rapida e com-



Nella pagina a fianco, Paolo Ebraico, IVECO Key Account Manager per il Mercato Italia. Sopra e sotto, i veicoli di due flotte

petente forniti dalla nostra Rete sono i nostri punti di forza assoluti e riconosciuti dai nostri clienti.

**C&S:** *In genere, la grande flotta fa una scorta di ricambi da banco, oppure preferisce un'altra soluzione?*

**Paolo Ebraico:** Per ridurre i propri costi legati al circolante, il Key Account punta ad avere uno stock minimo e ordina in modo puntuale i ricambi necessari.

Per forniture rilevanti ed in accordo con il concessionario di riferimento,

si può prevedere uno stock in conto vendita gestito dal concessionario stesso.

**C&S:** *Il sistema distributivo è lo stesso dei ricambi che partono dal magazzino centrale di IVECO, oppure ci sono altri canali?*

**Paolo Ebraico:** Sono previste o la consegna da parte del concessionario o, nel caso di specifiche esigenze della flotta, anche la distribuzione diretta al cliente finale. Ciò per aumentare l'efficienza e ridurre i tempi dell'intero processo.

**C&S:** *Si possono fare alcuni nomi dei Key Account?*

**Paolo Ebraico:** Molto volentieri. Innanzitutto tutte le grandi aziende di trasporto pubblico delle nostre città metropolitane. Ne cito alcune: GTT di Torino, ATM di Milano e ATAC di Roma, oltre a COTRAL, la maggior azienda di trasporto extraurbano su gomma in Italia. E poi tutte le principali aziende di raccolta e smaltimento rifiuti come AMA, IREN, AMSA-

A2A, HERA, Econord, De Vizia, San Germano Derichebourg, Gesenu. Passando ad operatori logistici di livello internazionale, abbiamo rapporti storici con clienti del calibro di Arcese, A.ba.co., Autamarocchi, Gavio e Transitalia, mentre abbiamo recentemente stabilito solidi rapporti di fornitura di ricambi anche con il gruppo Lannutti e SMET.

I grandi operatori nel trasporto persone come il gruppo Arriva, il gruppo Zoncada, Airpullman, Busitalia e Bus Company sono nostri fedeli clienti.

Ottima la collaborazione e i risultati ottenuti con grandi aziende internazionali come Petit Forestier, Lactalis (Parmalat e Galbani) e Bofrost.

La nostra strategia è quella di consolidare il rapporto con i nostri clienti storici, estendendo le nostre proposte di accordi anche ad aziende di medie dimensioni, che ci richiedono un supporto ad hoc e di alta qualità.

Dal punto di vista dell'offerta prodotto, inoltre, siamo in grado di offrire una gamma molto completa anche di prodotti rigenerati con qualità certificata e garantita da IVECO, prodotti che hanno già dimostrato un ottimo appeal sul mercato italiano ed europeo.

La centralità del cliente finale è un must per tutta l'azienda: anche la struttura del Service prevede ora figure dedicate all'assistenza tecnica per i KA, al fine di assicurare un servizio post-vendita dedicato e a 360 gradi.





# PERCHÉ LE AZIENDE COMPRAANO IVECO

**Nelle parole di Alessandro Oitana, IVECO Medium & Heavy Business Line Manager, un bilancio del 2017 e le previsioni di vendita per quest'anno. Le motivazioni che hanno convinto tanti trasportatori a puntare sugli Stralis XP e NP**

di Giorgio Garrone

**I**l 2017 è stato un anno molto positivo per il mercato dei veicoli industriali in Italia. Come dimostrano gli articoli di questo numero di *Camion&Servizi* dedicati alle consegne alle flotte, gli Stralis XP ed NP hanno riscosso notevoli successi commerciali nel nostro Paese. Il merito va soprattutto al contenuto tecnologico dei due modelli, che si traduce in performance elevate, in consumi ridotti e in una diminuzione dei costi di gestione. Per approfondire questi e altri argomenti, *Camion&Servizi* ha intervistato Alessandro Oitana, IVECO Medium & Heavy Business Line Manager.

**C&S:** *Perché i clienti hanno scelto e scelgono IVECO?*

**Oitana:** Le aziende che hanno comprato e comprano i veicoli IVECO possono essere suddivise in due macro categorie. C'è chi ha puntato sull'LNG e, quindi, sullo Stralis NP, che rappresenta l'unica vera alternativa al gasolio a livello di prestazioni, consumi, ridotto impatto ambientale e contenuti costi di gestione (TCO, Total Cost of Ownership). Proprio la leadership di IVECO nel campo dei veicoli a metano ci ha permesso di entrare recentemente in flotte nelle quali non eravamo presenti in passato (in questo nu-

mero di Camion&Servizi ne vedrete alcuni esempi).

Per quanto riguarda i diesel, lo Stralis XP, introdotto sul mercato a giugno 2016, sta fornendo ottimi riscontri che alimentano il passaparola delle aziende di trasporto che, a sua volta, convince nuovi acquirenti. Così la nostra quota di mercato nel segmento dei pesanti è salita, grazie al contributo dei clienti storici e delle flotte di nuova acquisizione.

**C&S:** *Come si riesce a convincere i responsabili d'acquisto delle flotte che l'NP è conveniente sotto il profilo economico?*

**Oitana:** La vendita di un veicolo a metano è diversa da quella di un diesel. Quando parliamo dello Stralis NP, il discorso ruota immediatamente attorno a due argomenti: il risparmio al chilometro e la riduzione dei costi d'esercizio (TCO). Quello che notiamo è che le aziende di trasporto, che in passato hanno acquistato lo Stralis a gas naturale da 330 CV, sono poi passate al 400 CV e, infine, al 460 CV, ribadendo la propria scelta tecnica di fondo.

Poi, ovviamente, ci sono i temi della sostenibilità del trasporto e del basso impatto ambientale, che interessano un numero sempre crescente di committenti, attenti all'impronta green dei loro flussi logistici. La vendita di un camion diesel è, invece, decisamente più tradizionale.

**C&S:** *Con l'introduzione degli Stralis XP e NP, IVECO ha messo a punto un'ampia gamma di servizi evoluti. Sono richiesti dalla clientela?*

**Oitana:** Certamente, se parliamo di Smart Report e di TCO<sub>2</sub> Advising. I clienti apprezzano la relazione settimanale e l'analisi degli indicatori chiave delle performance in ottica di ottimizzazione dei consumi. In altri termini, comprendono che IVECO vuole essere, oltre che il fornitore dei camion, al loro fianco come consulente del trasporto.

**C&S:** *Qual è oggi l'incidenza dei contratti di manutenzione e riparazione?*

**Oitana:** Le cifre parlano chiaro. In soli tre anni siamo passati da un tasso di penetrazione inferiore al 10% a una percentuale di circa il 40% sui veicoli venduti nel 2017.

**C&S:** *Qualche dato di vendita del 2017 e un po' previsioni per quest'anno..*

**Oitana:** Lo scorso anno abbiamo consegnato oltre 7mila pesanti fra Stralis e Trakker, raggiungendo volumi simili a quelli del 2008. All'interno di questa cifra, sono state oltre 600 le vendite degli Stralis NP. Abbiamo anche commercializzato veicoli emozionali, come lo Stralis Abarth Limited Edition, che propone il brand da un prospettiva diver-

sa, quella della passione. Nel complesso, lo scorso anno si è concluso con un successo superiore ad ogni previsione con un consuntivo che ci ha visto guadagnare un punto percentuale nella quota di mercato. Il merito di tutto ciò va, oltre che alle qualità del prodotto, al team IVECO e alla rete delle concessionarie e delle officine autorizzate, che hanno fatto un lavoro fantastico.

Per quest'anno ci attendiamo un incremento delle vendite attorno al 5%. Siamo ottimisti e fiduciosi, contando anche sul primo anno di commercializzazione piena dello Stralis NP 460 CV, disponibile tra poco anche in versione cabinato, e della gamma X-Way da appoggio al cantiere e off-road leggero.

**C&S:** *Ci sono altre novità importanti?*

**Oitana:** Sì, quella dell'offerta di veicoli seminuovi, partita all'inizio di quest'anno. Si tratta di Stralis Euro VI, prevalentemente trattori, immatricolati da inizio 2014 in poi, offerti con soluzioni integrate che spaziano dall'estensione di garanzia, ai finanziamenti a tassi agevolati fino alle coperture assicurative aggiuntive.

È uno dei tasselli fondamentali dell'impegno di IVECO nel rinnovo del parco circolante italiano, notoriamente più anziano della media europea.

Il cliente, attraverso l'acquisto di questi veicoli moderni, ecologici ed efficienti, può garantirsi il doppio del vantaggio: minor impatto ambientale e minor TCO, con una flotta più moderna.

Nella pagina a fianco, Alessandro Oitana, IVECO Medium & Heavy Business Manager. Sotto, uno Stralis NP con motorizzazione a gas





LAZZARINI

# GLI STRALIS FANNO ANCORA CENTRO

**Dieci Stralis AS440S48T/P XP entrano nella flotta della Lazzarini di Laives, in provincia di Bolzano. Si aggiungono alla precedente fornitura di venti Stralis Euro VI, curata dalla concessionaria IVECO Gasser di Bolzano**

**di Giorgio Garrone**





costituite dal groupage internazionale e dalla movimentazione delle merci destinate alle esposizioni fieristiche in alcune nazioni chiave dell'Unione Europea, fra le quali Germania, Austria, Svizzera, Francia e Paesi Bassi. È un settore che richiede una notevole cura nell'esecuzione di tutte le fasi del trasporto per rispettare i tempi di consegna rigorosi imposti dalla committenza. Per soddisfare questa e altre esigenze, la Lazzarini conta, come per la precedente fornitura di Stralis Hi-Way, sull'efficienza dei nuovi veicoli entrati nella flotta e sulla professionalità dell'officina interna, attiva 24 ore al giorno, cui sono affidate le operazioni di manutenzione dei mezzi.

A fianco e sopra, gli Stralis della Lazzarini, schierati nel piazzale della concessionaria IVECO Gasser di Bolzano

## UNA STORIA DI OLTRE SESSANT'ANNI

La storia della Lazzarini è quella di un'impresa di famiglia, che inizia la propria attività negli anni '50. Fu allora che Luigi Lazzarini, padre di Franco e Ezio, che sono i manager di seconda generazione alla guida dell'azienda, decise di aprire una società di autotrasporto a carattere nazionale. E tale è rimasta per una ventina d'anni, contando sul miracolo economico italiano degli anni '60, che favoriva il trasporto su gomma con una richiesta sempre crescente di movimentazione di materie prime e semilavorati destinati all'industria in piena espansione. Bisogna attendere gli anni '70 per vedere i primi tentativi di raggiungere destinazioni estere, motivati dall'estensione del perimetro del business al groupage internazionale. Con la crescita del raggio d'azione della flotta aumentano, di pari passo, anche le dimensioni del parco mezzi, che passa dai quindici camion delle origini alle circa 40 unità negli anni '80, per raggiungere i 55 veicoli negli anni '90. È della metà di questo decennio, sulla spinta della diversificazione del business e del crescere dei volumi d'attività, la trasformazione della ragione sociale in società per azioni. Gli anni della crisi economica e dell'arrivo della concorrenza dei vettori stranieri, soprattutto quelli dell'Europa dell'Est, vedono la Lazzarini impegnata a mantenere immutati gli assetti aziendali. Un'operazione di successo, che permette oggi alla società bolzanina di guardare con fiducia e ottimismo al futuro e di investire, ancora una volta, nel rinnovo della flotta, puntando sui camion di IVECO.

**L**a Lazzarini di Laives, in provincia di Bolzano, ha ribadito la propria fiducia nei camion di IVECO con l'acquisizione di 10 nuovi Stralis, che si aggiungono alla precedente consegna di venti Stralis Hi-Way AS440S46 Euro VI, effettuata nel 2016. In entrambi i casi, è stata la concessionaria IVECO Gasser di Bolzano, con la quale la Lazzarini ha costruito negli anni un rapporto di reciproca fiducia, a curare la fornitura. Questa volta la scelta della Lazzarini è caduta sugli Stralis XP, equipaggiati con motorizzazione Cursor 11 da 480 CV di potenza massima, con una coppia di picco di 2.300 Nm. Gli "XP" inglobano, oltre all'esclusiva tecnologia Hi-SCR, che non richiede la rigenerazione attiva del filtro antiparticolato (DPF), tutte le soluzioni per l'ottimizzazione della catena cinematica e i servizi evoluti messi a punto da IVECO in funzione del contenimento dei consumi di gasolio e della riduzione del Costo Totale d'Esercizio (TCO). I nuovi veicoli sono impiegati in alcune delle attività di core business della Lazzarini,



# LAMACART DIECI STRALIS PER LA CARTA

**Come la Lamacart di Villafranca di Verona utilizza gli IVECO Stralis AT 260S48, recentemente entrati nella flotta, per trasportare e avviare al recupero la carta e gli imballaggi provenienti dalla raccolta differenziata e dagli scarti delle industrie cartotecniche e grafiche**  
di Giorgio Garrone



**L**a Lamacart di Villafranca di Verona, azienda leader in Italia e una delle maggiori realtà a livello internazionale nel recupero e nel riciclo della carta, ha recentemente ricevuto dieci IVECO Stralis AT260S48 Y/FS-D. Nata negli anni '30 del secolo scorso per iniziativa di Francesco Nicolis, che decise di iniziare a raccogliere ciò che gli altri gettavano, come la carta da macero, la Lamacart è stata trasformata negli anni '60 in un'azienda strutturata per iniziativa del figlio di Francesco, Luciano. È ora guidata dalla terza generazione che, con Thomas Nicolis come Amministratore Delegato, ha puntato sull'innovazione tecnologica, sulla razionalizzazione dei processi e su una proiezione co-

stante verso i mercati globalizzati. Oggi la Lamacart movimentata oltre un milione di tonnellate di carta da riciclare, pari al 20% circa del quantitativo complessivo gestito in Italia dalle aziende del settore. La fornitura di Stralis, che va ad ampliare il parco-mezzi aziendale, costituito da una ventina di motrici 6x2, 12 rimorchi e 14 semirimorchi, riguarda cabinati a tre assi con motorizzazione IVECO Cursor 11 da 480 CV, con sospensioni pneumatiche integrali, allestiti con attrezzature scarrabili della MEC, società che fa parte del Gruppo Busi. I camion, consegnati ufficialmente all'azienda veronese presso il Museo Nicolis, creato dalla passione per il collezionismo di Luciano Nicolis, sono utilizzati per la raccolta e l'avvio al recupero di carta e cartone. Si tratta



di materiali che provengono dalle isole ecologiche, dai supermercati, dagli scatolifici e dalle aziende dei settori cartotecnico e grafico. Per portare a termine il trasporto, gli Stralis utilizzano attrezzature scarrabili MEC KT 20/65, che permettono il posizionamento a terra e l'incarramento presso i punti di raccolta di cassoni di lunghezza compresa fra 4,8 m e 7,2 m, dotati di compattatore elettrico per i



materiali da recuperare. La KT 20/65 a doppio sfilo è caratterizzata da un angolo di ribaltamento di 52°, che facilita le operazioni di scarico dei materiali in deposito, e da un angolo d'incarramento ridotto, che consente di operare anche in presenza di capannoni o di tettoie di altezza limitata. Due le principali tipologie di missioni affidate nuovi mezzi di IVECO, entrati in servizio presso la Lamacart. Quelle a breve raggio, che raggiungono i punti vendita della grande distribuzione e le aziende del comparto cartotecnico in un'area compresa fra i 25 e i 50 km dalla sede operativa di Villafranca, prevedono la consegna e il ritiro di 6 o 7 cassoni con compattatore nell'arco di una giornata di lavoro. Le

attività di raccolta e trasporto a medio raggio si spingono, invece, fino a 150-180 km dai centri di lavorazione della Lamacart, toccando le realtà industriali delle province di Bergamo, Reggio Emilia, Trento e Bolzano. Queste missioni, che comportano percorrenze annue attorno ai 110-120.000 km, prevedono la consegna e il ritiro di 4 cassoni in un giorno (2 al mattino e 2 nel pomeriggio). Trasportati ai centri di lavorazione di Villafranca della Lamacart, che occupano una superficie complessiva di 130mila metri quadri, 50mila dei quali coperti, carte e cartone vengono selezionati e, successivamente, avviati al recupero presso stabilimenti specializzati in Italia e all'estero.

## UN MUSEO PRIVATO NATO DALLA PASSIONE PER IL RECUPERO

Il Museo Nicolis dell'Auto, della Tecnica e della Meccanica di Villafranca di Verona, nato dalla grande passione di Luciano Nicolis nel reperire, recuperare e restaurare pezzi unici nella storia della tecnologia e del design, è oggi una delle più importanti collezioni private d'Italia. Vi sono esposte circa 200 auto d'epoca, 110 biciclette, 100 motociclette, 500 macchine fotografiche, oltre a strumenti musicali, macchine per scrivere, volantini di Formula 1, aerei e molte altre opere create dall'ingegno umano. Fra i pezzi di maggior pregio conservati nel museo figurano la 'Motrice Pia', il primo motore a benzina ideato nel 1882 dal veronese Enrico Bernardi, una Isotta Fraschini del 1929 e la Lancia Astura Mille Miglia, appositamente costruita per il pilota Luigi Villorosi. L'area espositiva è affiancata dal Centro congressi, dall'archivio storico, dalla biblioteca e da una libreria specializzata in testi sul mondo dei motori. Oggi la gestione imprenditoriale del Museo è affidata Silvia Nicolis, figlia di Luciano, che ha puntato sulla promozione della cultura, sul turismo e sulla valorizzazione del territorio.

ROSSO AUTOTRASPORTI

# CON GLI XP FRA ITALIA E SVIZZERA

**Completata, con la consegna di uno Stralis AS440S51T/P XP, la fornitura di cinque mezzi alla Rosso Autotrasporti di Sanfré, in provincia di Cuneo. Sono utilizzati per il trasporto di cippato di legno e di bio-masse**

di Giorgio Garrone

**C**on la consegna dell'ultimo Stralis AS440S51T/P XP da parte della concessionaria IVECO Garelli, si è completata la fornitura di cinque XP - quattro trattori e una motrice a tre assi - alla Rosso Autotrasporti di Sanfré, in provincia di Cuneo. Erano presenti alla cerimonia Valerio Rosso, titolare dell'azienda, Sergio Tamietto, IVECO District Manager Medium & Heavy Business Line e Gianluca Garelli, titolare dell'omonima concessionaria, cui il cliente si è rivolto per finalizzare l'acquisto. Lo Stralis XP, insieme agli altri veicoli IVECO consegnati in precedenza, va ad ampliare il parco macchine della Rosso Autotrasporti, com-

posto da 11 autoarticolati, 7 autotreni cassonati e 3 autotreni porta container con attrezzatura scarrabile. I nuovi veicoli vengono impiegati prevalentemente per il trasporto di cippato di legno dalla Svizzera all'Italia, tratta su cui si concentra il core business dell'azienda cuneese. La scelta di puntare su motorizzazioni di potenza elevata è legata alle particolari condizioni operative, che richiedono il superamento di accentuati gradienti altimetrici fra i punti di partenza dei materiali da trasportare e le destinazioni finali, contenendo, però, i consumi di gasolio. "La scelta degli IVECO Stralis XP - spiega Valerio Rosso, titolare dell'azienda - oltre a ribadire il legame storico col brand e con la concessionaria IVECO Garelli, che affonda le sue origini

nella seconda metà degli anni '90 con la nascita stessa della nostra azienda, è legata a molteplici fattori. In primo luogo la positiva esperienza maturata con i precedenti modelli, poi il favorevole rapporto qualità-prezzo, la disponibilità di pezzi di ricambio convenienti e il rapporto di reciproca stima che si è instaurato con il venditore di zona della Garelli, Dario Ciravegna. I trattori Stralis XP vengono utilizzati prevalentemente sulle tratte che portano dall'Italia alla Svizzera francese, mentre la motrice a tre assi si muove fra Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. In entrambi i casi, le percorrenze medie si aggirano sui 100mila chilometri l'anno".

**A fianco, la consegna delle chiavi dello Stralis AS440S51T/P XP, che completa la fornitura di cinque mezzi IVECO alla Rosso Autotrasporti**





# FERCAM SE LI PROVI LI COMPRI

**Consegnati alla Fercam di Bolzano dieci Nuovi Stralis AS440S48T/P XP con motorizzazione da 480 CV. Decisivi per l'acquisto i risultati di un test su strada di 15mila chilometri, percorsi nell'arco di oltre un mese con un veicolo demo di Giorgio Garrone**

**P**er decidere l'acquisto di un camion non c'è modo migliore che verificarne le qualità in condizioni operative reali, mettendolo alla prova nel suo ambiente naturale di lavoro, la strada. È quanto ha fatto la Fercam di Bolzano, cui la concessionaria IVECO Gasser del capoluogo altoatesino ha messo a disposizione un Nuovo Stralis XP demo, dotato di motorizzazione Cursor 11 di 11,1 litri da 480 CV e 2.300 Nm di coppia massima. Nell'arco di oltre un mese, lo Stralis XP ha accumulato oltre 15mila chilometri in tutta la Penisola su percorsi prevalentemente autostradali (oltre 82% del chilometraggio totale), ma anche in aree urbane (9% circa) e lungo itinerari extra-urbani (9%). Hanno convinto la società bolzanina i risultati, misurati in termini di consumi di gasolio e prestazioni attraverso il sistema di bordo dello Stralis, il Driving Style Evaluation (DSE), e riassunti nei report settimanali TCO<sub>2</sub> Smart Report. Tutto ciò si è concretizzato nella fornitura di 10 Nuovi Stralis AS440S48T/P XP, curata dalla concessionaria IVECO Gasser di Bolzano. "I dati sullo Stralis XP in prova forniti dai TCO<sub>2</sub> Smart Report - spiega Alberto Fabbro, Responsabile Marketing della Gasser - hanno avuto un ruolo importante nella decisione d'acquisto della Fercam, che opera nei trasporti a lungo raggio su tratte nazionali e internazionali, con percorrenze medie di 140mila chilometri per ciascun veicolo. L'azienda, oltre a beneficiare della garanzia Uptime, compresa nella copertura standard del Nuovo Stralis

XP, ha scelto di dotarsi anche del contratto di manutenzione e riparazione 3XL della gamma Elements, che fornisce un pacchetto completo di servizi per tutti i componenti del veicolo". La Fercam, fondata nel 1949, è una società per azioni a gestione familiare, con 91 filiali in Europa, 3.350 unità di carico, 1,2 milioni di metri quadri di magazzini, 2mila collaboratori diretti, con un fatturato di 730milioni di euro nel 2017. La storia di Fercam comincia a Bolzano nel 1949, quando nasce come azienda per il trasporto delle merci mediante FERovia e CAMion. È stata rilevata nel 1963 dall'autotrasportatore originario di Fié allo Sciliar (Bolzano), Eduard Baumgartner che, nel corso degli anni, ha sviluppato con successo il concetto dell'integrazione tra strada e ferrovia. L'espansione, l'internazionalizzazione e molteplici acquisizioni aziendali, alcune delle quali spettacolari, hanno fatto della Fercam, a tutt'oggi azienda familiare, un operatore unico multi-specializzato con numerose filiali in Italia e in tutta Europa e una fitta rete di partner a livello mondiale. In oltre 65 anni di storia la Fercam, da piccolo trasportatore locale, è diventata uno dei principali operatori logistici europei. Un'evoluzione partita dai trasporti a carico completo su gomma e rotaia, passando per le spedizioni nazionali e internazionali gestite solo su gomma, fino a quelle per via aerea e marittima, consolidandosi grazie all'apertura di numerosi e importanti centri logistici, che oggi rappresentano il fiore all'occhiello della sua offerta di servizi.

VINCENZO MIELE TRASPORTI

# DA UN PORTO ALL'ALTRO

**Venti Nuovi Stralis AS440S51T/P XP entrano nella flotta della Vincenzo Miele Trasporti di Napoli per movimentare i container fra i principali scali marittimi italiani. Le motivazioni che hanno portato alla scelta dei pesanti stradali di IVECO**

di Giorgio Garrone



**U**na lunga familiarità con i veicoli del brand, con le loro performance e un rapporto consolidato con la concessionaria IVECO di riferimento, la Esposito di Napoli, hanno indotto la Vincenzo Miele Trasporti - con sede nel capoluogo campano - a rinnovare la propria flotta attraverso l'acquisizione di 20 Nuovi Stralis AS440S51T/P XP, dotati di motorizzazione Cursor 13 da 510 CV. I nuovi veicoli potenziano il parco mezzi della Miele, costituito da circa 90 trattori e 200 semirimorchi, adibiti soprattutto al trasporto dei container. Le principali direttrici toccate dall'azienda campana interessano i porti di Napoli, Civitavecchia, Ancona, La Spezia, Livorno e Genova. Nel complesso il 90% delle tratte è a carattere nazionale, mentre il restante 10% raggiunge destinazioni estere, con percorrenze medie attorno ai 120mila chilometri l'anno. "Siamo da sempre clienti del gruppo IVECO - spiega Mimmo Miele, Responsabile logistico dell'azienda campana. A cominciare dal mitico Fiat 690, per poi passare, con l'introduzione delle classi d'emissione Euro, alle gamme Eurotech-Eurostar, fino all'attuale Stralis XP. Dell'XP abbiamo voluto utilizzare, dopo esserci informati sulle caratteristiche del prodotto presso la concessionaria IVECO Esposito con la quale c'è un rapporto consolidato negli anni, le nuove soluzioni tecnologiche sviluppate dal brand per migliorare le performance e ridurre i consumi. E i primi riscontri che emergono dagli Smart Report, che analizzano stile di guida e prestazioni, sono senz'altro positivi. Grazie alla connettività, inoltre, è possibile tenere sotto controllo tutte le funzionalità dei camion e predisporre gli eventuali interventi di riparazione o manutenzione presso le officine della rete assistenziale IVECO. Ci appoggiamo, in particolare, a quella di Melito della concessionaria Esposito, all'officina Palmigiano di Striano (Napoli) della concessionaria Socom Nuova, e all'officina Tessitore, quando ci troviamo in prossimità del versante adriatico". Quali sono le maggiori problematiche che devono essere risolte nel settore del trasporto container? "Sicuramente occorre una grande flessibilità operativa. Non esistono tratte fisse, anche con la committenza consolidata. Il 60% del lavoro è pianificabile, ma il restante 40% dipende da variabili che non possono essere previste anticipatamente. Ed è proprio questa parte, la più sfidante, che costituisce il 'sale' del nostro lavoro".



## CHI È LA VINCENZO MIELE TRASPORTI

È un'azienda composta da un team di professionisti qualificati, in grado di fornire elevati standard nella logistica e nei servizi di trasporto, che concentra sforzi ed impegno prevalentemente per sviluppare soluzioni flessibili su misura per ciascun cliente. La Miele si è focalizzata, agli inizi dell'attività, sul trasporto cassonato tradizionale. Nel 1947 il boom economico era lontano, non esistevano carrelli elevatori e pallet e la movimentazione delle merci veniva effettuata soprattutto su brevi distanze.

Negli anni cinquanta e sessanta l'azienda ha una lenta ma continua espansione e sceglie come attività principale quella di agenzia di trasporti.

Successivamente arriva anche in Italia la rivoluzione logistica introdotta negli anni '30 negli Stati Uniti da Malcolm McLean, che introduce il sistema dei container e lo applica ai trasporti terrestri e marittimi. Agli inizi degli anni '70 la Vincenzo Miele si attrezza per il trasporto modulare mediante container e consolida una folta e qualificata clientela, che dall'area di Napoli esporta merci verso destinazioni transcontinentali.

Dal 1987 in poi gli eredi dei fondatori sviluppano una nuova politica, capace di adeguarsi alle trasformazioni in atto nel campo dei trasporti e della logistica, consentendo alla Vincenzo Miele Trasporti di mantenere gli elevati standard qualitativi con i quali ancora oggi esercita la sua attività prevalente, quella relativa ai traffici in entrata e in uscita dai porti di Napoli e di Salerno.

Nella pagina a fianco e sopra, lo schieramento degli Stralis XP con motorizzazione da 510 CV, consegnati alla Vincenzo Miele Trasporti di Napoli



**EUROPET TRASPORTI**

# TANTI STRALIS PER L'AUTOMOTIVE

**Ventiquattro Stralis AS440S46T/P XP consegnati alla Europet Trasporti di Paglieta (Chieti). Sono adibiti al trasporto di componentistica per il comparto automotive. Le ragioni della scelta dei camion di IVECO**

di **Giorgio Garrone**

**V**entiquattro Nuovi Stralis AS440S46T/P XP sono entrati recentemente a far parte del parco veicoli della Europet Trasporti di Paglieta, in provincia di Chieti. Vanno a rinnovare una flotta costituita da 85 trattori impiegati nella logistica dei componenti per il settore automotive, che accumulano percorrenze di circa 120mila chilometri l'anno lungo tratte internazionali dirette soprattutto verso la Francia e il Regno Unito. Negli ultimi anni Europet è entrata in nuovi comparti, che l'hanno portata a operare sia sul territorio nazionale sia all'estero. Così, nella ricerca di un partner fidato, dotato di una rete di assistenza capillare su tutto il territorio di competenza, nel 2014, grazie anche alla professionalità della Concessionaria IVECO di zona, la Tessitore

Spa, e di Giampiero Vitale, IVECO District Manager Medium & Heavy Business Line, si è avvicinata ai prodotti del brand, acquistando dapprima un trattore AS440S46 T/P Euro VI, successivamente un secondo trattore AS440S46 T/P XP nel 2016, fino alla recente fornitura dei 24 trattori Stralis AS440S46 T/P XP di colore blu, la tonalità che da sempre identifica i veicoli della Europet. "La scelta dei nuovi mezzi destinati al rinnovo della flotta - precisa Fabrizio Petroni, Amministratore Unico della Europet - è caduta sugli IVECO Stralis XP per molteplici motivi. Prima di tutto, perché hanno un prezzo d'acquisto ben rapportato rispetto ai contenuti qualitativi. Fattori per noi determinanti sono stati - e sono -, poi, anche il grado di affidabilità, il fatto che la rete d'assistenza IVECO è presente capillarmente sul tutto il territorio europeo e la fiducia nel concessionario IVECO di



riferimento, la Tessitore. I riscontri che abbiamo avuto fino ad ora sono positivi; degli XP gli autisti apprezzano soprattutto il comfort di marcia e l'efficienza su strada". I nuovi veicoli sono dotati di contratti di manutenzione e riparazione completi 3XL della gamma Elements. Europet nasce nel 1994 dalla decennale esperienza di Fabrizio Petroni e della moglie Nicoletta Finoli nel settore dell'autotrasporto. La sede dell'azienda, ubicata nell'importante distretto automotive della Val di Sangro, in provincia di Chieti, si estende su una superficie totale di circa 82mila metri quadri, suddivisi tra deposito materiali, stoccaggio dei veicoli, gestito con sistema RFID, e uffici. Oggi, il gruppo Europet è composto da tre società. Affiancano la Europet Trasporti, la Sme, che segue la logistica e gli allestimenti di veicoli commerciali ed il parco automotive, e la Europet, holding del gruppo con gestione immobiliare.

## TESSITORE, LA CONCESSIONARIA IVECO DI RIFERIMENTO

Dalla vendita di veicoli industriali a quella di autobus e scuolabus, dal magazzino ricambi all'officina, la Tessitore Spa di Marina di Vasto (Chieti) è una concessionaria IVECO globale. Le aree di riferimento della concessionaria sono rappresentate dalla regione Abruzzo e Molise per il settore autobus, Chieti Sud e tutto il Molise per i veicoli industriali. Da quasi cinquant'anni la Tessitore è al servizio dei clienti con esperienza e serietà, qua-

## La presenza capillare della rete di assistenza IVECO è stato uno dei fattori determinanti nella decisione di acquisto

dei marchi IVECO e IVECO BUS. Con i suoi 11 addetti e due veicoli per l'assistenza stradale, rappresenta un punto di riferimento per tutta l'area circostante. La sezione Vendite è, invece, suddivisa tra veicoli industriali, con il marchio IVECO, e autobus con il marchio IVECO BUS. Tre venditori dedicati ai mezzi pesanti operano dall'esterno per la concessionaria, facendo della mobilità un punto di forza che si traduce in una presenza costante in zona e, di conseguenza, in una sempre più forte vicinanza alla clientela. Altre due unità interne affiancano il cliente nella gestione dell'ordine e dei servizi finanziari e di post-vendita. La parte Autobus è gestita da due addetti e comprende anche la direzione per la vendita di veicoli a privati ed enti attraverso la partecipazione a gare d'appalto. Le aree amministrativa e direzionale completano il quadro di un'azienda che fa della professionalità e disponibilità le sue armi vincenti.



Nella pagina a fianco, lo schieramento degli Stralis della Europet Trasporti sul piazzale della concessionaria IVECO Tessitore. Sopra, il momento della consegna delle chiavi dei veicoli e di un attestato di riconoscimento all'azienda di trasporto

**Tre Stralis LNG con motorizzazione a gas naturale da 400 CV entrano nella flotta della TIESSE. Operano dal polo logistico distributivo di Landriano (Pavia) verso i centri della Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna**

**di Giorgio Garrone**

## TIESSE LOGISTICA GREEN CON GLI NP

**T**re Stralis AS440S40 T/P LNG con motorizzazione a gas naturale da 400 CV sono recentemente entrati in servizio nella flotta della TIESSE, società di trasporti nazionali, internazionali e logistica, il cui hub principale si trova a Landriano, in provincia di Pavia. La fornitura dei tre nuovi trattori a basso impatto ambientale, curata dalla concessionaria IVECO Milano Industrial, s'inserisce nel piano di rinnovo del parco mezzi della TIESSE, costituito da una cinquantina di pesanti stradali e da circa 100 semirimorchi. Partendo dall'hub di Landriano, gli Stralis LNG raggiungono i punti di distribuzione della società di logistica situati in Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna, appoggiandosi alle stazioni di rifornimento di metano liquefatto di Brembate (Bergamo) e di Piacenza, con le quali la TIESSE ha stipulato un accordo di fornitura. Le scelte strategiche di puntare su una flotta di proprietà per le operazioni di trasporto e logistica e di passare, almeno per una parte del parco, ai trattori con motorizzazioni a me-

tano hanno molteplici motivazioni. "La nostra flotta - spiega Ivo Sartirani, Sales Manager della TIESSE - è piuttosto giovane poiché, fino a qualche anno fa, utilizzavamo veicoli di terzi per assicurare i collegamenti giornalieri fra l'hub principale e i 52 punti di distribuzione dislocati in tutta Italia, fra i quali vi sono 8 filiali dirette. L'investimento nella flotta, dopo la scomparsa dal mercato di numerosi trazionisti, è stato deciso per governare e mettere in sicurezza il business, con l'intenzione di continuare ad offrire alla clientela servizi affidabili e puntuali nell'intero arco dell'anno. La scelta di passare ai camion a LNG, in particolare, va vista da diverse prospettive. Oltre all'aspetto economico, che sembra interessante nel medio periodo, dal punto di vista della politica commerciale l'offerta di trasporto e di servizi di logistica con mezzi green va incontro alle esigenze di sostenibilità ambientale di molti nostri clienti. È una logica - quella della riduzione delle emissioni di gas a effetto serra - che condividiamo e che ci riguarda anche direttamente come azienda, poiché abbiamo un monitoraggio puntuale dell'impronta am-





bientale delle nostre attività". Ad alcune settimane dall'entrata in servizio dei nuovi Stralis LNG, abbiamo raccolto ottime impressioni da parte dei conducenti. "I tre trattori a metano - spiega Mauro Bertoglio, Responsabile dell'Ufficio Traffico - hanno mostrato una buona resa, anche in condizioni di pieno carico. Gli autisti sono soddisfatti delle prestazioni e della silenziosità dei camion e hanno potuto constatare che i timori della vigilia sulla complessità delle operazioni di rifornimento erano infondati". Un ruolo fondamentale nella fornitura è stato svolto da Milano Industrial, concessionaria IVECO operativa da oltre 36 anni nell'area milanese. Un partner strategico sul territorio, che ha sposato appieno la "cultura" sostenibile della casa madre, ricoprendo un ruolo attivo nella promozione dei veicoli a trazione alternativa. Oltre a mantenere e sviluppare i rapporti commerciali con l'Azienda, fornirà anche il servizio di assistenza post vendita per garantire la corretta e costante manutenzione mezzi.

## CHI È TIESSSE

TIESSSE è un'azienda nata ufficialmente nel 2013 - ma attiva con un'altra ragione sociale fin dal 2003 - dall'acquisizione di società già presenti sul Mercato. Si occupa di trasporti nazionali e internazionali, di logistica tradizionale e di logistica dei prodotti chimici, attraverso la controllata Sinteco. Ha, inoltre, una divisione internazionale che fornisce soluzioni di trasporto integrate via mare e via aereo. In Italia il network della TIESSSE comprende 52 punti di distribuzione (fra i quali otto filiali dirette), collegati giornalmente all'hub di



Landriano, in provincia di Pavia. Ciascuno di essi gestisce, con una propria flotta di mezzi medi e leggeri, la distribuzione dell'ultimo miglio nella zona di competenza. Lo scorso anno la TIESSSE ha consegnato oltre 370mila tonnellate di merci, generando un fatturato di 72,5milioni di euro. Di questi, 61,2 milioni è dovuto alle operazioni di trasporto e 11,3milioni alla logistica. La segmentazione del fatturato per tipologia di clienti vede al primo posto le multinazionali (il 47% del totale), seguite dagli operatori logistici (33%) e dalle piccole e medie imprese (20%). Ogni giorno il polo logistico-distributivo di Landriano gestisce 4mila spedizioni e circa 1.000 tonnellate di merci.

Nella pagina a fianco, lo schieramento degli Stralis NP della TIESSSE. In alto, da sinistra a destra, Danilo Barbieri, General Manager International Division, Ivo Sartirani, Sales Manager, e Mauro Bertoglio, Responsabile Ufficio Traffico. Sopra, uno Stralis NP in manovra



# NEL SEGNO DELLO SCORPIONE

**Concessionari e officine della rete IVECO unite per presentare e far provare agli appassionati di tutta Italia il Nuovo Stralis Abarth Limited Edition, realizzato in 124 esemplari per ricordare la mitica Abarth 124 Spider**

di Giorgio Garrone

**D**ue leggende unite insieme, l'IVECO Stralis XP TCO<sub>2</sub> Champion e la mitica Abarth 124 Spider, protagonista nei rally e sulle strade - per far sognare gli appassionati di motori di tutta Italia. Così è nato il progetto Stralis Abarth Limited Edition, sfociato nella realizzazione di 124 camion unici - lo stesso numero 'magico' che contraddistingue la sigla della Spider - personalizzati con i simboli della Casa dello Scorpione, per la gioia di chi li guida e l'ammirazione di chi li incrocia lungo gli itinerari della Penisola. Il Nuovo Stralis Abarth Limited

Edition è un mezzo dedicato a chi, nella vita come nel lavoro, non ama passare inosservato e vuole sperimentare emozioni forti e prestazioni al top. Già nel 2017 IVECO è stata a fianco del team Abarth - e lo sarà anche nei prossimi due anni - come fornitore ufficiale dei mezzi pesanti per la logistica del reparto corse, mettendo a disposizione della Casa dello Scorpione uno Stralis XP e un Eurocargo. I veicoli, che fanno parte della flotta di supporto Abarth, sono destinati rispettivamente al Trofeo Abarth Selenia in pista e al Trofeo Abarth 124 rally Selenia. Proprio per rafforzare questa partnership tra i due marchi, IVECO ha deciso di produrre



GUARDA  
IL VIDEO

un'edizione speciale del Nuovo Stralis XP TCO<sub>2</sub> Champion, limitata a 124 esemplari, caratterizzata dalla livrea bianca con finiture rosse e grigie, storici colori del team Abarth. La serie limitata trae ispirazione, inoltre, dal Nuovo Stralis XP Abarth 'Emotional Truck', un veicolo prodotto in un unico esemplare come speciale tributo alla partnership tra IVECO e la squadra dello Scorpione. La livrea del camion è stata progettata e realizzata dal Centro Stile Abarth, che ha dedicato particolare attenzione alla personalizzazione del mezzo con i colori e le grafiche del brand. La versione 'Emotional Truck' - così come quelle dedicate alla Scuderia Ferrari, al Team Petronas-De Rooy-IVECO impegnato nella Dakar e al Team Schwabentruck, che partecipa al campionato FIA Truck Racing - celebra le prestazioni raggiunte dal Nuovo Stralis XP, il veicolo più affidabile e a basso consumo attualmente presente sul mercato, progettato per massimizzare l'affidabilità, ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub> e i Costi Totali d'Esercizio (Total Cost of Ownership). Per il Nuovo Stralis Abarth Limited Edition, disponibile con motorizzazione Cursor 11 di 11,1 litri da 480 CV o Cursor 13 di 12,9 litri di cilindrata con tarature da 510 CV e 570 CV, sono stati messi a punto due kit di personalizzazione. Quello standard prevede la speciale livrea Abarth, volante e tappetini personalizzati, nonché la targhetta identificativa Limited Edition. Il kit Scorpion Pack, invece, oltre agli allestimenti del primo, include i sedili autista e passeggero con rivestimento in pelle e logo Abarth. A richiesta è disponibile un'ampia gamma di accessori, che spazia dalla retrocamera con angolo di visione di 170 gradi al sistema audio-video avanzato Hi-Vision, dal router Wi-fi per la cabina di guida alla luce di cortesia della portiera con il logo IVECO.

## 'VERNISSAGE' PRESSO LE CONCESSIONARIE E LE OFFICINE DELLA RETE IVECO

Lo Stralis Abarth Limited Edition è stato presentato alla clientela durante una serie di eventi dedicati, svoltisi presso numerose concessionarie e officine autorizzate della rete IVECO. Una delle presentazioni si è tenuta presso l'officina A.T. Cars di Nola (Napoli), che supporta sul versante del service la concessionaria Esposito di Napoli. Quest'ultima opera con passione, professionalità ed esperienza nel settore dei veicoli industriali e commerciali dal 1995. Ottimi i feedback sul Limited Edition provenienti dalla numerosa clientela accorsa, particolarmente sensibile alla personalizzazione dei camion.

Una consegna dello Stralis Limited Edition alla Bruno Group di Foggia ha avuto luogo presso la concessionaria Di Pinto & D'Alessandro, la cui sede principale si trova a Putignano, in provincia di Bari, in una posizione baricentrica rispetto all'area di riferimento. La Bruno Group, fondata da Matteo Bruno nel 1947 partendo da un veicolo Fiat 619, oggi ha scelto lo Stralis Abarth in versione limitata per i propri trasporti nazionali e internazionali.

Grande successo ha riscosso lo Stralis Abarth presso la concessionaria Mekar di Nocera Superiore, in provincia di Salerno. Nata nel 1952, da oltre 60 anni la Mekar è una realtà dinamica, che offre soluzioni per il trasporto ad aziende di tutte le dimensioni. Con la giusta miscela di tradizione e innovazione, mette sempre al primo posto il patrimonio più importante, i clienti. E proprio tra i suoi clienti, infat-



Nella pagina a fianco, un tre quarti anteriore dello Stralis Abarth Limited Edition. In alto e sopra, alcune delle personalizzazioni

ti, tre grandi ed importanti aziende di autotrasporto hanno scelto il mezzo per le loro flotte. Una è la De Clemente Trasporti, impegnata da oltre tre decenni nel trasporto di linea nazionale di prodotti alimentari, con un parco macchine rigorosamente tutto IVECO. Un altro Stralis Abarth è andato alla Memoli Group, anch'essa fedelissima al brand, come testimoniano gli oltre 50 mezzi IVECO della flotta. La Memoli Group si occupa del trasporto di container in ambito portuale. Il terzo Stralis Limited Edition, infine, è stato acquistato dalla Guerrera Transport, attiva dal 1970 nel trasporto merci, dotata di un parco al cento per cento IVECO. Anche presso le Officine Brennero, concessionario di proprietà IVECO, con tre sedi, a Trento, Verona e Campofornido (Udine), lo Stralis Abarth Limited Edition è stato molto apprezzato. Il veicolo è stato scelto da Pigozzi Lucio di Suzzara (Mantova), storica azienda le cui origini risalgono al 1961. In provincia di Napoli l'introduzione dell'Abarth Limited Edition ha interessato la concessionaria Socom Nuova di Napoli, mandataria IVECO dal 1975, che ha riscosso grande successo con un evento di presentazione tenuto a inizio anno presso l'officina Palmigiano, nata nel 2005 ma dotata di un'esperienza pluridecennale.

Accoglienza entusiastica anche in Toscana, dove sono state effettuate numerose consegne ad opera delle concessionarie come, per esempio, quella di Svra - dealer IVECO con una storia di più di 80 anni - ad una importante ditta di trasporto attiva nella movimentazione dei container in provincia di Firenze, la Papi Graziano di Montemurlo (Prato).



**In Africa Gerard De Rooy si aggiudica il primo posto dell'Africa Eco Race nella categoria Truck. In Indonesia, al Salone del veicolo industriale di Giacarta (GIICOMVEC 2018), in mostra le più recenti realizzazioni di IVECO e IVECO ASTRA. In Germania il gruppo BMW sceglie lo Stralis NP per testare la tecnologia LNG nelle operazioni logistiche a lungo raggio**  
di Sara Moore

# NOVITÀ DA TRE CONTINENTI

**L**e notizie di questa puntata di IVECO nel mondo, la rubrica che *Camion&Servizi* dedica alle novità della 'galassia' CNH Industrial, provengono da tre continenti. In Africa, il team PETRONAS De Rooy IVECO si è aggiudicato, con Gerard De Rooy alla guida di un IVECO Powerstar, l'edizione 2018 dell'Africa Eco Race. A Giacarta, in Indonesia, IVECO ha partecipato, con un'ampia proposta di camion dei segmenti pesante e super-heavy, all'edizione 2018 del GIICOMVEC, il Salone del veicolo industriale tenutosi al Giacarta Convention Center, promosso dall'Associazione indonesiana delle industrie automotive (GAIKINDO). In Germania, infine, il costruttore tedesco BMW ha completato un progetto pilota in collaborazione con IVECO per testare uno Stralis NP alimentato a gas naturale liquefatto (LNG) nelle operazioni logistiche a lungo raggio.

## AFRICA: DE ROOY VINCE L'AFRICA ECO RACE NELLA CATEGORIA TRUCK

Dopo 6.500 chilometri di gara, suddivisa in 12 tappe, sulle piste del Marocco, della Mauritania e del Senegal, Gerard De Rooy, leader del team PETRONAS De Rooy IVECO, si è aggiudicato l'Africa Eco Rally nella categoria Truck a bordo di un Powerstar. IVECO, fornitore ufficiale del Team PETRONAS De Rooy IVECO per l'ottavo anno consecutivo, ha dotato i vincitori dell'Africa Eco Race di veicoli, motori e ricambi. L'affidabilità dei camion del brand deriva anche da questa profonda esperienza, maturata nelle condizioni d'utilizzo più gravose. Equipaggiati con motori Cursor 13, messi a punto per il rally da FPT Industrial, i Powerstar erogano una potenza di circa 1000 CV. Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha commentato: "Ancora una volta i veicoli IVECO hanno tenuto fede alla propria reputazione, of-

frendo prestazioni off-road eccezionali. Questi risultati evidenziano la qualità e l'affidabilità dei veicoli IVECO, che danno sempre il massimo sui difficili tracciati e nelle condizioni estreme che caratterizzano queste competizioni. Ci tengo a ringraziare i nostri piloti e i rispettivi team per la determinazione dimostrata."

## INDONESIA: I CAMION DI IVECO E IVECO ASTRA IN MOSTRA A GIACARTA

IVECO ha partecipato al Salone Internazionale del veicolo industriale di Giacarta (GIICOMVEC 2018), proponendo un ampio ventaglio di veicoli studiati per le specifiche esigenze operative del mercato indonesiano. Il brand italiano ha mostrato un Trakker 6x4 con motorizzazione da 380 CV, pensato per le missioni più impegnative in ambito cantieristico e minerario. Accanto ad esso, un IVECO ASTRA HD9 44.54 4x4 in allestimento antincendio, dotato di propulsore Cursor 13 da 540 CV, per applicazioni gravose nei settori minerario, delle attività estrattive e del comparto petrolifero. La maggiore novità del Salone è stata il trattore 4x2 della gamma 682 - non commercializzata in Europa - con motorizzazione Cursor 9 da 290 CV, adatta per combinazioni di 42 tonnellate di massa totale a terra. Si tratta di camion heavy duty del segmento pesante, ideati per i collegamenti a breve-medio raggio e per i compiti di distribuzione, che rispondono perfettamente alle esigenze operative del mercato indonesiano. Sullo stand IVECO erano anche esposti, sempre della serie 682, un trattore 6x4 per combinazioni da 55 tonnellate, un cabinato 6x4 con ribaltabile e un altro 6x4 allestito con betoniera. "Lo scorso anno - ha affermato Koray K. Kursunoglu, IVECO Business Director per l'Asia Sud Orientale, il Pakistan e il Giappone - l'Indonesia ha visto una robusta crescita delle vendite di mezzi industriali, trainata soprattutto dai settori minerario e manifatturiero e dal comparto delle costruzioni. Riteniamo che gli investimenti effettuati dal brand nel nuovo modello della gamma 682 per il mercato indonesiano porterà notevoli benefici a un elevato numero di operatori locali e saprà cogliere le opportunità offerte dalla crescente domanda di veicoli da trasporto, che dovrebbe aumentare esponenzialmente nel corso di quest'anno. Il nuovo trattore 682 da 290 CV costituisce un ulteriore passo verso il completamento dell'offerta di IVECO nel segmento pesante".

## GERMANIA: BMW SCEGLIE UNO STRALIS NP PER TESTARE LA TECNOLOGIA LNG

IVECO ha recentemente concluso un progetto pilota in collaborazione con il gruppo BMW per testare un camion a LNG nelle

operazioni logistiche del costruttore tedesco, utilizzando uno Stralis NP, il primo camion a gas naturale progettato per il trasporto a lungo raggio.

La prova ha evidenziato che lo Stralis NP con motorizzazione Cursor 9 da 400 CV e 1.700 Nm di coppia è stato in grado di completare il viaggio di andata e ritorno di 530 km tra Steyr e Ratisbona, utilizzando il metano liquefatto di un solo serbatoio. Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha commentato: "Siamo molto fieri di come BMW abbia compreso la visione di IVECO per il futuro del settore, secondo la quale il gas naturale rappresenta il prossimo passo verso la sostenibilità. Il numero di costruttori internazionali e operatori logistici che scelgono l'LNG per i propri requisiti di trasporto è in rapido aumento. Molti stanno scegliendo IVECO per convertire le proprie flotte all'LNG, grazie all'esperienza da noi sviluppata nel corso degli ultimi 20 anni."

Nella pagina a fianco, Gerard De Rooy e il suo equipaggio al termine dell'Africa Eco Race. Sotto, un 682 sullo stand IVECO al Salone del veicolo industriale di Giacarta. In basso, lo Stralis NP testato dal gruppo BMW





# IL GAS LIQUEFATTO SI FA STRADA

**Lungo il raccordo autostradale Firenze-Siena e a Riano, in provincia di Roma, aperti due nuovi impianti per la distribuzione del metano liquefatto. Consegnati 61 Stralis LNG a cinque aziende di trasporto**

di Veronica Viassone

**C**on la recente apertura di due nuovi impianti - uno ubicato lungo il raccordo autostradale che collega Firenze a Siena in direzione Siena, l'altro a Riano in provincia di Roma, lungo la via Tiberina - la rete capillare di punti di rifornimento di LNG operativi sul territorio nazionale diventa finalmente una realtà al servizio di flottisti e trasportatori. IVECO, leader di mercato nel segmento dei veicoli pesanti alimentati a gas naturale liquefatto, ha partecipato a entrambe le inaugu-

razioni, consegnando presso la stazione di Riano, in collaborazione con la concessionaria Romana Diesel, 61 Stralis LNG a cinque aziende di trasporto che orbitano attorno all'area di competenza del dealer. L'impianto toscano è stato ufficialmente aperto alla presenza dei rappresentanti della proprietà, la marchigiana Goldengas. In occasione del taglio del nastro, Federico Petrolini, Amministratore Delegato della società, ha dichiarato: "Nell'investimento del nuovo impianto è condensata tutta la strategia di Goldengas in termini di sviluppo e di miglioramento delle stazioni esistenti,





fondata anche sulla fattiva partnership con operatori di alto livello, per assicurare un servizio e prodotti che coprono tutta la gamma delle necessità di chi viaggia.

Tra questi operatori vi è certamente IVECO che, come noi, crede e ha investito nell'LNG, arrivando a offrire un prodotto che sta ottenendo ottimi riconoscimenti dal Mercato. Questo perché risponde a quell'esigenza di sostenibilità che un numero sempre maggiore di operatori del trasporto manifesta. Recentemente Goldengas ha deciso di concentrare i propri sforzi nella realizzazione di nuove stazioni nelle aree geografiche delle Marche, Veneto, Toscana e Puglia. Sono investimenti importanti, come i prossimi previsti ad Ancona e nelle regioni Lazio e Piemonte, che dimostrano nel concreto la volontà della Goldengas di esserci, da protagonista". Il nuovo impianto è predisposto per l'erogazione di benzine, gasolio, gasolio potenziato, GPL, gas naturale liquefatto (LNG) e gas naturale compresso (CNG). Una serie di servizi aggiuntivi a beneficio dei conducenti completa l'offerta della stazione all'interno di una struttura che è anche eco-sostenibile, poiché ricava parte del fabbisogno energetico da una serie di pannelli solari. In occasione dell'apertura dell'impianto, la Scotti Veicoli Industriali, concessionaria IVECO di riferimento nell'area, ha effettuato il rifornimento di uno Stralis NP 460, il veicolo più sostenibile di sempre, che abbatta i consumi e riduce sensibilmente il Costo Totale d'Esercizio (TCO) senza incidere sulla potenza e le prestazioni, che restano pari - se non superiori - a quelle della corrispondente versione Euro VI, e assicura un'autonomia di 1.600 km tra un rifornimento e quello successivo. Una volta predisposto il raffreddamento del gas, le operazioni di rifornimento si sono concluse nell'arco pochi minuti.

Nata nel 1965 per mano del fondatore Franco Petrolini, Goldengas, dopo aver operato nei primi decenni come piccola realtà regionale, ha saputo crescere fino a diventare uno tra i primi 10 operatori italiani del settore GPL. Oggi dialoga alla pari con le principali compagnie petrolifere italiane. Nei suoi 50 anni di vita ha fatto dell'intraprendenza, della diversificazione e dell'innovazione i suoi punti di forza, caratteristiche che le hanno permesso di anticipare le tendenze e ricoprire il ruolo di apripista. Ne è prova l'introduzione, a fianco dei tradizionali carburanti quali gasolio, benzine, GPL e metano, erogati nei circa 500 impianti di proprietà del gruppo, dell'innovativo LNG, presente e disponibile anche nella stazione di

Firenze e in altre, in fase di realizzazione. Negli ultimi anni, l'azienda ha ampliato e completato la propria offerta tramite l'introduzione, accanto al GPL, del servizio di fornitura di energia elettrica e di gas metano, dimostrando, attraverso l'attenzione alle fonti rinnovabili, la volontà di dare il proprio contributo alla protezione dell'ambiente.

## MAXI-CONSEGNA DI STRALIS LNG ALLE PORTE DI ROMA

La seconda inaugurazione ha riguardato la stazione di rifornimento LNG per veicoli industriali di Riano, posta al km 10,300 della via Tiberina, alle porte di Roma. Presenti alla cerimonia i rappresentanti della società Petroli 2000, proprietaria di questo e di quaranta di altri distributori in tutta la regione Lazio, Aldo Bernardini, Responsabile Tecnico e Amministratore di Ham Italia, fornitore del carburante, che ha anche costruito l'impianto, Riccardo Piccolo, Responsabile Commerciale dell'azienda, i rappresentanti di IVECO e di Romana Diesel, concessionaria di zona, nonché il Sindaco di Riano Ermelindo Vetrani oltre ad Associazioni di categoria e alla stampa specializzata. Il distributore implementa la rete di punti di rifornimento di LNG, che si è sviluppata con grande rapidità in pochi anni per rispondere alla crescente richiesta imposta dalla diffusione di mezzi pesanti con motorizzazioni alternative, come lo Stralis NP 460 di IVECO, in assoluto il primo truck basato su questo tipo di alimentazione a fare la sua comparsa sul mercato. La stazione offre, oltre ai punti di approvvigionamento per i carburanti tradizionali, 4 erogatori per il CNG e un erogatore per



Nella pagina a fianco, l'inaugurazione della stazione di rifornimento sul raccordo autostradale Firenze-Siena. Sopra, il taglio del nastro all'impianto di Riano (Roma)



il gas naturale liquefatto (LNG), che è conservato in silos e viene reso disponibile dopo il raffreddamento a -160 gradi centigradi. L'impianto consente di effettuare un rifornimento in pochi minuti, grazie alla portata di 1.000 kg/min del sistema di somministrazione del gas. L'efficiente e moderna gestione dell'impianto permette il controllo da remoto di parametri, allarmi e regolazioni per il rifornimento del prodotto nella massima sicurezza. A completamento dei servizi offerti, un'area ristoro accoglie i viaggiatori che desiderano effettuare una breve sosta durante le operazioni di riempimento del serbatoio. La stazione è il risultato dello spirito imprenditoriale di Ham Italia, società italo-spagnola nata nel 2011 per realizzare l'ambizioso progetto di diffondere la cultura e l'engineering del gas naturale liquefatto (LNG) anche in Italia, dove per lungo tempo difficoltà politiche, commerciali e di approvvigionamento ne hanno limitato lo sviluppo. Specializzata nella progettazione, costruzione e manutenzione di impianti, nel trasporto e commercializzazione del metano liquido, fonda la sua forza nella expertise della casa madre spagnola, che le consente di operare con proprio personale su tutta la filiera dell'LNG. Ogni anno Ham fornisce oltre 450 milioni di kg di LNG, trasportati dalla sua flotta di oltre 90 autobotti, che accumulano una percorrenza globale di 6 milioni di km. La cerimonia d'apertura dell'impianto di Riano è stata anche occasione per IVECO per effettuare, tramite la concessionaria di riferimento Romana Diesel, cinque consegne di mezzi pesanti a importanti clienti come la Zampieri Holding, Cometa, il Gruppo Cedrini, il Gruppo D'innocenti e la Latina Freddo, che hanno sede in quell'area geografica e che gestiscono prevalentemente il trasporto per conto di grandi operatori logistici.

## IL RUOLO DELLA CONCESSIONARIA IVECO ROMANA DIESEL

Queste aziende sono servite storicamente dalla Romana Diesel che, con i suoi 80 anni di esperienza e una solida partnership con il brand, fa della professionalità, dell'affidabilità e della centralità del cliente i suoi punti di forza. Hanno tutte scelto, per incrementare il proprio business, lo Stralis AS440S40TP LNG, il veicolo perfetto per affrontare le missioni a lungo raggio. La Zampieri Holding, che può contare su un parco macchine di 150 trattori, 40 Eurocargo, 100 Daily e 200 semirimorchi furgonati e gestisce la logistica per i corrieri SDA, TNT e DHL, ha ritirato 30 Stralis LNG, oltre a 45 AS440S46T/P a gasolio. A Cometa sono stati consegnati 4 nuovi LNG, insieme a 4 motori con motorizzazione diesel AS260S51TP, che l'azienda impiegherà per i trasporti per conto di Palmolive. Altri 10 Stralis NP sono andati, invece, al Gruppo Cedrini per implementare un parco mezzi di 50 trattori, 20 Eurocargo e 100 Daily, utilizzati per il trasporto per conto di UPS. Il Gruppo D'Innocenti ha ritirato 15 Stralis LNG - e altrettanti AS440S46TP a gasolio - da inserire in una flotta di 150 trattori, 20 Eurocargo e 200 semirimorchi furgonati, per l'attività per i corrieri SDA, TNT, AWS. La Latina Freddo, infine, ha ricevuto due veicoli a gas naturale liquefatto, che vanno ad aggiungersi ad altri 100 trattori e 120 semirimorchi isotermitici, impiegati nel trasporto per conto della Unilever.



Le cerimonie di consegna degli Stralis LNG a cinque importanti società di trasporto, servite dalla concessionaria IVECO Romana Diesel

# 100% ORIGINALI 100% EFFICIENTI



BTS

## COGLI I VANTAGGI DEI NOSTRI NUOVI KIT DI MANUTENZIONE

IVECO offre un'intera gamma di nuovi kit di manutenzione, progettati per rendere la tua vita più semplice e prolungare la durata del tuo veicolo:

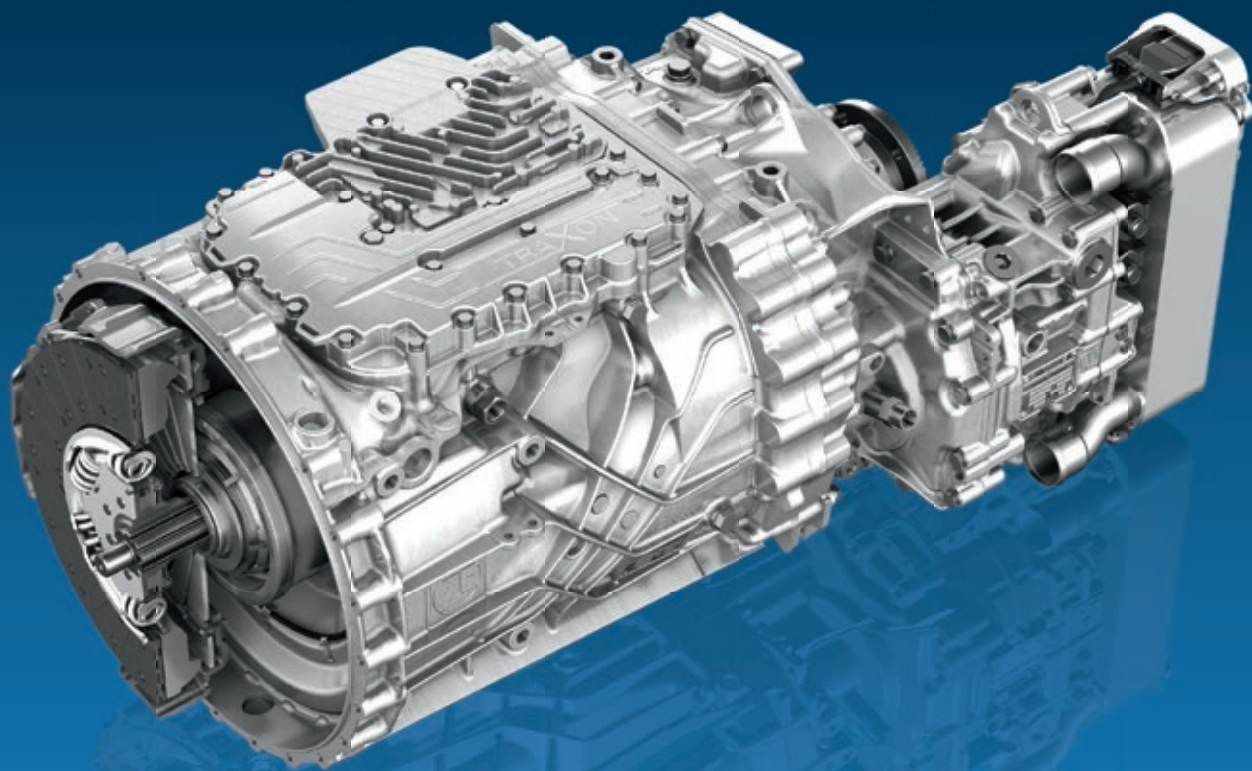
- **Convenienza** – costi inferiori rispetto all'acquisto di ciascun ricambio separatamente
- **Affidabilità** – i nostri kit contengono esclusivamente Ricambi Originali IVECO
- **Serenità** – Garanzia IVECO



**IVECO** | **Genuine Parts**  
HIGH PERFORMANCE

# Traxon – Leggero. Potente. Intelligente.

Il primo sistema di trasmissione modulare a livello mondiale, ZF-TraXon permette già oggi agli autocarri di viaggiare in modo efficiente verso il futuro. La struttura compatta e robusta, nonché il più alto rendimento nella sua categoria, rendono TraXon il nuovo standard per quanto riguarda l'efficienza. TraXon trasmette la potenza del motore pressoché senza perdite, mentre la funzione PreVision GPS e la programmazione della centralina contribuiscono a risparmiare carburante. La struttura leggera del cambio aumenta l'efficienza. TraXon – il cambio per gli impieghi più versatili, dai percorsi a lunga distanza fino all'impiego in cantiere. ZF-TraXon. Leggero. Potente. Intelligente.



[zf.com/TraXon](http://zf.com/TraXon)

