

# Camion & Servizi

RIVISTA DELL'AUTOTRASPORTO

DICEMBRE 2022



ANNO 25 - NUMERO 127 - DICEMBRE 2022 - € 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A. P. 70% - N. 127/2022 - WWW.CAMION-SERVIZI.IT

VAI AL SITO



**A ECOMONDO  
IVECO SPRIGIONA  
UNA NUOVA  
ENERGIA**

**L'IVECO  
S-WAY PER  
LA LOGISTICA  
DEL MOTOGP**

**DEALER  
CONVENTION:  
PRESENTI  
PER IL FUTURO**



# sommario DICEMBRE 2022



4 IVECO a Ecomondo



Dealer Convention Mercato Italia



18 L'IVECO S-WAY per il MotoGP



22 FPT ePowertrain Plant



46 IVECO BUS, campione della mobilità sostenibile



50 Il Motore del Mercato Italia: il Commercial Planning

## camion&servizi

DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO NOVO DIRETTORE EDITORIALE SARA CASTALDI COMITATO DI REDAZIONE GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), IVAN POLI, ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA, EZIO CAMUSSO, CHIARA MONEGHINI, FRANCESCA MAIMONE, RAFFAELLA CAMERINO, CHRISTOPHE CAPLAIN, MICHELA FERRIGNO, RICCARDO PIEROBON, FABRIZIO BUFFA, FABRIZIO BIANCO, CRISTINA MEROLLA, ALESSANDRO ALLUI, MARTA RAVA, PAOLO PASSARELLI, VITTORIANO BUONO, FRANCESCO NUOVO, VALERIO VANACORE 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 TIPOGRAFIA SOSSO SRL – GRUGLIASCO (TO) REGISTRAZIONE TRIBUNALE DI TORINO, REGISTRO STAMPA TELEMATICO N. 5 DEL 21/02/2022. È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE





**Q**uesto numero di *Camion&Servizi* porta con sé tante novità, vi racconteremo il mondo IVECO non solo in termini di prodotti e servizi, ma anche di partnership e persone. L'apertura è dedicata alla partecipazione di IVECO ad Ecomondo, la manifestazione di settore incentrata sull'economia circolare e sulle soluzioni di trasporto green. In questa occasione è stata presentata al mercato nazionale la nuova

offerta di veicoli del Brand per affrontare la transizione energetica e la decarbonizzazione del trasporto su strada. Protagonisti assoluti l'eDAILY, che ripropone con una driveline elettrica i tanti plus di prodotto che hanno fatto del commerciale di IVECO il benchmark di mercato, e il prototipo del Nikola Tre a fuel Cell (FCEV), rivolto al segmento dei pesanti stradali. A completare l'offerta del Brand, un nuovo ecosistema di servizi dedicati ai veicoli elettrici con l'iniziativa GATE - acronimo che sta per Green & Advanced Transport Ecosystem - per offrire formule di noleggio pay-per-use tutto incluso.

La forza del Brand si fonda, anche, sulla capacità di mantenere partnership storiche e siglarne di nuove.

Un esempio concreto è il rapporto che, da sempre, IVECO ha con concessionarie e officine autorizzate, protagonisti di incontri importanti mirati ad analizzare la situazione attuale di mercato, condividere strategie future di business, ma soprattutto per ritrovarsi dopo qualche anno di distanza forzata, e consolidare quei rapporti diretti che sono alla base della nostra esperienza umana.

A ribadire la vicinanza di IVECO alle competizioni sportive che animano le passioni degli italiani, vi racconteremo dell'accordo tra IVECO e il team Mooney VR46 Racing che riconosce al Brand il titolo di "Official Tractor Unit Supplier Mooney VR46 Racing Team", poiché garantirà il supporto logistico del Team per i prossimi quattro anni con tre IVECO S-WAY top di gamma.

Infine, ma assolutamente non meno importanti, le **PERSONE**.

Valerio Vanacore, Nuovo Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia ci illustra le strategie di IVECO per guidare la transizione energetica nel nostro Paese con soluzioni green economicamente sostenibili. La nuova rubrica "Il Motore del Mercato Italia" presenterà in ogni numero i diversi enti aziendali, dando voce a chi tutti i giorni lavora "dietro le quinte" perché tutto funzioni nel modo giusto. La prima puntata è dedicata al Commercial Planning, che svolge un ruolo chiave nell'analizzare un'enorme mole di dati statistici per fornire rapporti fruibili per il successo del business.

In apertura di editoriale ho anticipato che questo numero sarebbe stato portatore di novità e tra queste c'è un passaggio di testimone importante che riguarda *Camion&Servizi*.

Negli ultimi sei anni ho avuto il piacere di aprire questo giornale e raccontare in breve quello che è il mondo IVECO, nell'intento di riuscire a trasmettere a tutti i lettori la passione e l'impegno che ci guidano ogni giorno nel nostro lavoro.

Ad aiutarmi in questo proposito, Alessia Galli della Loggia, che nell'ultimo anno è stata il vero motore di questo giornale, a cui oggi passo il testimone certa che saprà accompagnarvi nel nostro mondo e raccontarci al meglio.

*Sara Castaldi,  
Responsabile Brand Marketing IVECO Mercato Italia*



# PROSPETTIVE ELETTRIZZANTI

Presenze da record alla manifestazione riminese dell'economia circolare e grande successo fra il pubblico e gli operatori di settore per i veicoli e i servizi IVECO dedicati alla transizione energetica

DI SARA CASTALDI

Un'edizione 2022 da record, con un più 41% di presenze (quelle straniere sono addirittura raddoppiate fra le quali oltre 600 buyer professionali) rispetto allo scorso anno, e grande successo dei veicoli e dei servizi di IVECO dedicati alla transizione energetica. È questo, in sintesi, il bilancio di Ecomondo, la manifestazione focalizzata sull'economia circolare e sulle soluzioni green, organizzata a Rimini da Italian Exhibition Group. La partecipazione alla fiera, da sempre ritenuta strategica per chi come IVECO punta a promuovere la trasformazione ecologica, ha assunto quest'anno una rilevanza ancora maggiore, poiché il Brand, dopo l'anteprima internazionale al Salone del veicolo industriale di Hannover (IAA Transportation), ha presentato sul mercato italiano i modelli destinati all'elettrificazione delle gamme leggera e pesante: lo stand ha ospitato l'eDAILY a batterie (BEV) e il Nikola Tre FCEV, dotato di fuel cell alimentata a idrogeno. Massimiliano Perri, Direttore Generale

IVECO Mercato Italia, ha così sintetizzato le motivazioni e gli obiettivi della presenza del Brand alla manifestazione riminese: «Rinnovare la nostra partecipazione a Ecomondo, un Salone che come IVECO continua a mantenere un focus fortemente incentrato su un trasporto sostenibile, è motivo di grande orgoglio. Siamo, infatti, lieti di presentare l'eDAILY, il nostro Daily di sempre semplicemente elettrico, e il Nikola Tre alimentato a idrogeno, in questa cornice, insieme a tutte le novità legate all'elettrificazione dei prodotti e ai servizi dedicati per ottimizzare la produttività dei nostri clienti. Il tutto per creare un nuovo ed efficiente ecosistema della sostenibilità, perché il futuro è oggi». La forte impronta alle trazioni alternative è stata testimoniata dai veicoli esposti sullo stand di IVECO: un eDAILY di 3,8 tonnellate di massa totale a terra in versione un furgone (42S14E V) a ruota singola e un cabinato 4,25 tonnellate, anch'esso a ruota singola (42S14E), allestito con cassone ribaltabile,





In apertura, lo stand IVECO a Ecomondo, nella pagina accanto, l'eDAILY 100% elettrico e il Nikola Tre FCEV presenti al Salone

entrambi dotati di due pacchi batterie, insieme a un trattore Nikola Tre FCEV in configurazione 6x2. Gli eDAILY, che grazie alle nuove normative possono essere guidati con patente B, sono equipaggiati con un motore sincrono a magneti permanenti a riluttanza magnetica assistita, con una potenza massima di 140 kW (190 cv) e 400 Nm di coppia. I mezzi esposti a Rimini erano dotati di due pacchi batteria con potenza da 37 kWh ciascuno, per un totale di 74 kWh. Questa soluzione garantisce una percorrenza ottimale per le missioni urbane e per quelle più specialistiche. L'eDAILY può essere equipaggiato anche con tre pacchi batteria con una potenza installata fino a 111 kWh, che estende il raggio operativo fino a 400 km in ambito urbano per i veicoli guidabili con patente B. Per proiettare i visitatori nel futuro del trasporto sostenibile, lo stand IVECO ha ospitato anche il trattore 6x2 Nikola Tre FCEV in versione beta, utilizzato per i test di validazione su strada. Con un passo di 3.932 mm, può trasportare circa 70 kg di idrogeno, stivato allo stato gassoso alla pressione di 700 bar. La capacità delle bombole, abbinata alla rapidità di rifornimento (occorrono meno di 20 minuti), consente un'autonomia fino a 800 km. Infine, ma non in ordine d'importanza, sullo stand IVECO erano presenti due aree tematiche dedicate ai partner strategici indispensabili per abilitare l'ecosistema della tecnologia elettrica: GATE (Green & Advanced Transport Ecosystem), l'innovativo modello di noleggio a lungo termine all-inclusive per veicoli elettrici fondato su un'esclusiva formula pay-per-use, ed Enel X Way, che permetterà un'offerta integrata, costituita dal veicolo e dall'infrastruttura di ricarica.







## TOUR GUIDATI SULLO STAND E TEST DRIVE ALL'ESTERNO PER L'eDAILY

La presenza del Brand a Ecomondo è stata completata da una serie di attività e appuntamenti chiave per garantire la massima visibilità dei nuovi veicoli e dell'offerta di servizi. Due i principali programmi a disposizione dei visitatori: il giro guidato *eTour, nuove tecnologie per il tuo business* e i test drive sull'area esterna, con la possibilità di provare l'eDAILY a trazione elettrica. La prima iniziativa ha riguardato una ricognizione sullo stand IVECO di circa 45 minuti effettuata da personale specializzato del Brand e ha compreso approfondimenti sul prodotto attraverso un walk-around sull'offerta integrata di servizi IVECO ON e sulle proposte del partner energetico Enel X Way, la nuova società del Gruppo Enel interamente dedicata alla mobilità elettrica. Con oltre 380mila punti di ricarica, Enel X Way opera oggi in 16 Paesi, direttamente e attraverso molteplici accordi di interoperabilità in tutto il mondo. L'azienda è focalizzata sullo sviluppo di tecnologie e soluzioni flessibili per la ricarica di veicoli elettrici per migliorare la customer experience, supportando l'elettificazione dei trasporti per i consumatori, le aziende, le municipalità e le pubbliche amministrazioni. Nell'area esterna, invece, è stato possibile testare il nuovo eDAILY e provare le diverse modalità di guida Eco, Natural o Power e le funzionalità rigenerative tra cui la One Pedal Drive. Quest'ultima facilita la guida nelle aree urbane e converte l'energia cinetica della frenata in elettricità, riducendo il consumo di energia e l'usura delle pastiglie dei freni. I modelli in prova erano in versione



35S cabinato o furgone, quest'ultimo equipaggiato con le esclusive sospensioni AIR-PRO, che si adattano continuamente alle condizioni di utilizzo per offrire una guida fluida e sicura sia al conducente, sia al carico trasportato. Con le AIR-PRO il veicolo reagisce quasi istantaneamente alle sollecitazioni del manto stradale, calcolando ogni 10 millisecondi la pressione ideale di ogni molla ad aria per garantire la migliore reazione dinamica. La riduzione del 25% delle vibrazioni fornisce un contributo rilevante a un'esperienza di guida straordinariamente confortevole.

## LE AZIENDE CHE PUNTANO SUGLI ELETTRICI DEL BRAND

La manifestazione di Rimini non è stata solo una vetrina d'eccellenza per i prodotti del Brand destinati a guidare la transizione energetica. In occasione di Ecomondo, infatti, sono stati siglati anche importanti accordi che hanno riguardato sia il nuovo eDAILY, sia il pesante stradale Nikola Tre. Nell'ambito dei commerciali, in particolare, SV Noleggio, azienda con oltre 20 anni di esperienza nella locazione di veicoli refrigerati, ha sottoscritto un accordo con IVECO per la fornitura nel triennio 2023 - 2025 di 200 eDAILY, che verranno allestiti con celle frigorifere per la distribuzione di prodotti in regime di temperatura

**“Con questo ulteriore accordo con IVECO vogliamo compiere un altro passo nella direzione dell'abbattimento delle emissioni del nostro parco macchine”  
Salvatore Vaccaro, SV Noleggio**





**“Non vediamo l’ora di far viaggiare le merci dei nostri Clienti sul nuovo Nikola Tre e di vedere così concretizzarsi l’obiettivo condiviso di soluzioni di trasporto totalmente a emissioni zero” Hannes Baumgartner, FERCAM**



**“Siamo molto soddisfatti dell’ormai consolidato percorso di collaborazione con un partner affidabile come IVECO” Klaus Schädle, GLS**



controllata (ATP). La consegna delle prime 20 unità è prevista per il 2023. La fornitura degli eDAILY comprende gli autotelai 42S14E, dotati di due batterie da 37 kW ciascuna e di un motore da 140 kW. La struttura dell’eDAILY, grazie all’affermato telaio a longheroni e traverse con pacchi batteria integrati, è la soluzione ideale per l’allestimento con furgonature isoterme. Per raggiungere e mantenere un livello termico costante è disponibile la High Voltage PTO, una presa di forza elettrica ad alto voltaggio, che permette di prelevare corrente fino a una potenza di 15 kW. «Siamo fieri – ha affermato Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia - di percorrere la strada dell’elettrificazione al fianco di un partner sostenibile come SV Noleggio, pioniere della transizione energetica nel settore della catena del freddo. Oggi, con la scelta del nostro nuovissimo eDAILY, 100% elettrico, SV Noleggio continuerà ad avere accesso alla robustezza, all’affidabilità, alla versatilità, alla capacità di carico e alle prestazioni di un veicolo iconico, che copre un ruolo prioritario nella flotta dell’operatore di noleggio. Pertanto, il nostro Daily di sempre, semplicemente elettrico, fornirà un contributo a un trasporto sostenibile a zero emissioni». Salvatore Vaccaro, titolare SV Noleggio, ha così commentato la sottoscrizione dell’accordo: «La nostra società è sempre stata attenta a contenere le emissioni dei circa 3mila veicoli che costituiscono la nostra flotta. Già nel 2017 abbiamo acquistato 5 mezzi completamente elettrificati, e oggi abbiamo in esercizio solo veicoli Euro 6. Con questo ulteriore accordo con IVECO vogliamo compiere un altro passo nella direzione dell’abbattimento delle emissioni del nostro parco macchine».



Per diffondere la cultura e l’ecosistema dei camion a emissioni localmente nulle serve l’esempio di aziende di trasporto e di logistica innovative con un solido piano strategico per la decarbonizzazione del settore. È il caso di GLS, FERCAM, LC3 e SMET che hanno annunciato, in occasione della manifestazione di Rimini, la sottoscrizione di accordi con IVECO per la fornitura dei primi trattori stradali a propulsione

In queste pagine, i momenti salienti della Conferenza Stampa, al seguito della quale i clienti pionieri dell’elettrificazione sono stati invitati a salire sul palco per siglare gli accordi di un trasporto sempre più sostenibile





**“Dopo aver creato il precedente con la scelta dei cinque Nikola Tre BEV, è arrivato il momento per l’azienda di registrare un ulteriore primato, accogliendo i nuovi mezzi a fuel cell alimentati a idrogeno”**  
**Michele Ambrogio, LC3 Trasporti**

elettrica Nikola Tre BEV. Nello specifico, GLS, società specializzata in trasporto e logistica, vedrà protagonisti dell’elettrificazione della flotta due Nikola Tre BEV, che verranno consegnati al Gruppo D’Innocenti e A.E.V. per essere poi introdotti nel loro network. I due mezzi saranno impiegati a Roma e a Milano per collegare rispettivamente le filiali GLS di San Lorenzo e Duomo agli Hub di competenza. «Siamo molto soddisfatti dell’ormai consolidato percorso di collaborazione con un partner affidabile come IVECO – ha spiegato Klaus Schädle, Group Area Managing Director di GLS -. Questo progetto è un ulteriore tassello che rientra nella nostra più ampia strategia volta ad avere un impatto positivo sul futuro del mondo dei trasporti e della logistica. Riteniamo che questa trasformazione, guidata dalla stella polare della sostenibilità, debba passare per una crescente elettrifi-

cazione dei mezzi non solo sulle brevi distanze ma anche sulle medie percorrenze. Teniamo molto alla salvaguardia dell’ambiente e siamo consapevoli delle nostre responsabilità nei confronti delle future generazioni. Per questo motivo ci siamo posti l’ambizione di annullare le nostre emissioni e di raggiungere la neutralità ambientale nel medio periodo». Il Nikola Tre BEV ordinato da FERCAM, primo mezzo elettrico per le lunghe distanze nella flotta di proprietà, rappresenta il più recente pezzo dell’articolato progetto “Emission Free Project”, attraverso le cui iniziative l’azienda altoatesina di logistica e trasporti sta attivamente ricercando e progettando le soluzioni più adatte alla transizione verso un servizio carbon-neutral che, di giorno in giorno, assume contorni sempre più definiti. «FERCAM - ha commentato Hannes Baumgartner, Amministratore Delegato della società - sente da decenni il dovere di fare il possibile per supportare e promuovere lo sviluppo tecnologico del settore, e con rinnovata passione nel momento in cui tale innovazione rappresenta un passo avanti verso gli obiettivi comunitari di decarbonizzazione. Oggi siamo entusiasti di poter essere sin da principio tra i protagonisti, insieme alle altre realtà che condividono la nostra stessa visione, di questo nuovo capitolo della storia del trasporto su strada, grazie alla prestigiosa partnership con IVECO. Non vediamo l’ora di far viaggiare le merci dei nostri Clienti sul nuovo Nikola Tre e di vedere così concretizzarsi sempre più l’obiettivo condiviso di soluzioni di trasporto totalmente a emissioni zero». In linea con i valori di sostenibilità che da sempre caratterizzano il Gruppo attraverso la scelta di veicoli a trazione alternativa alimentati a gas naturale liquefatto (LNG) o a biometano SMET ha selezionato due Nikola Tre BEV per rendere ancora più green la propria flotta. «I nuovi veicoli elettrici Tre BEV, nati dalla collaborazione tra Nikola e IVECO, a breve entreranno a far parte della flotta SMET e inizieranno a viaggiare sulle strade italiane – ha dichiarato Domenico De Rosa, CEO del Gruppo SMET - È questo per noi l’ennesimo step di un percorso che abbiamo intrapreso nel 2014, quando l’arrivo dei





## “I nuovi Nikola Tre BEV a breve entreranno a far parte della nostra flotta. È questo per noi l’ennesimo step di un percorso intrapreso nel 2014, con l’arrivo dei primi veicoli IVECO alimentati a metano liquefatto” Domenico De Rosa, Gruppo SMET

di Edison Next, ha dichiarato: «Con questo progetto confermiamo il nostro impegno nello sviluppo di tutta la filiera dell'idrogeno verde, una tecnologia sinergica al core business dell'azienda e un elemento chiave nell'ambito del suo piano di sviluppo strategico. In particolare, Edison NEXT punta ad utilizzare l'idrogeno verde per sostituire i combustibili fossili nei processi industriali energivori e per rendere sostenibili i trasporti pesanti».

primi veicoli IVECO alimentati a gas metano liquido ha dato avvio ufficialmente al processo di decarbonizzazione della flotta, confermando la nostra attenzione per la crescita sostenibile e per l'innovazione dei processi: una scelta che abbiamo fatto 30 anni fa, essendo stati i pionieri italiani del trasporto intermodale marittimo e ferroviario già a partire dalla metà degli anni '90». L'attenzione alle trazioni alternative è da sempre uno dei valori di riferimento di LC3 Trasporti. In quest'ottica, l'azienda eugubina leader di settore nella logistica green, ha scelto cinque Nikola Tre BEV elettrici da aggiungere al proprio parco mezzi, che consentiranno alla società di progredire sulla strada della sostenibilità. Una strada che vedrà anche protagonisti cinque Nikola Tre a fuel cell (FCEV), in base all'accordo di partnership siglato, proprio in occasione di Ecomondo, con IVECO e con il player energetico Edison Next. Michele Ambrogi, Presidente LC3 Trasporti, ha così commentato la decisione dell'azienda eugubina: «Dopo aver segnato il passo con la messa su strada dei primi mezzi alimentati con combustibili di origine naturale con il bio-CNG e il bio-LNG, dopo aver creato il precedente con la scelta dei cinque Nikola Tre BEV (Battery Electric Vehicle), è arrivato il momento per l'azienda di registrare un ulteriore primato accogliendo i nuovi mezzi alimentati con un sistema di propulsione in grado di convertire l'idrogeno in energia elettrica combinandola con l'ossigeno». «Il Nikola Tre elettrico a celle a combustibile (FCEV) – ha affermato Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia - rappresenta una pietra miliare fondamentale nei progressi di IVECO verso l'obiettivo di azzerare le emissioni nette di carbonio. Noi di IVECO siamo consapevoli che per vincere resistenze iniziali tipiche della transizione, dobbiamo essere pronti a supportare i clienti in questo percorso, fornendo soluzioni per rassicurare e assicurare il loro business, dall'acquisto all'utilizzo, con una serie di pacchetti dedicati. Siamo dunque onorati di far parte di un ecosistema efficiente e produttivo insieme a partner strategici come LC3 Trasporti ed Edison Next». Gabriele Lucchesi, Direttore Idrogeno







GATE, GREEN & ADVANCED TRANSPORT ECOSYSTEM

# LA PORTA SULL'ELETTRICO

Con GATE creata da Iveco Group come struttura aziendale indipendente per offrire contratti di noleggio pay-per-use tutto incluso agli utilizzatori dei veicoli elettrici del Brand

DI GIORGIO GARRONE







**P**er promuovere la transizione energetica, affrontare con serenità un cambiamento epocale e facilitare l'accesso delle aziende di trasporto alle trazioni alternative elettriche servono soluzioni su misura, diverse da quelle tradizionali proposte per i mezzi con motore a combustione interna. In un contesto ancora dominato da molti fattori d'incertezza occorre giocare d'anticipo. Proprio come ha fatto IVECO con il lancio dell'iniziativa GATE - acronimo che sta per Green & Advanced Transport Ecosystem - per offrire agli utilizzatori dei mezzi elettrici del Brand formule di noleggio pay-per-use tutto incluso, insieme a una serie di servizi strutturati secondo le singole esigenze della clientela. «L'idea di GATE - spiega Renzo Gavarrino, Responsabile Product & Market Development di IVECO Capital - nasce circa un anno fa dalla consapevolezza che il mondo del veicolo elettrico non ruota solo intorno al prodotto, ma comprende anche tutto l'ecosistema circostante. In altri termini, include l'insieme dei servizi indispensabili perché l'utilizzatore affronti con serenità e senza problemi la transizione energetica. Si tratta di un cambiamento epocale nel quale entrano in gioco unità di misura e parametri diversi rispetto al passato. Si parla, infatti, di chilowatt-ora e non più di chilometri al litro, di durata delle batterie, di stazioni di ricarica, di differenti procedure di manutenzione e riparazione e così via. Abbiamo capito che questo nuovo progetto, dedicato ai mezzi a batteria (BEV) e a quelli a fuel cell (FCEV) non poteva sfociare in un tradizionale leasing. Da qui la scelta del pay-per-use, proprio per far avvicinare il cliente al mondo dell'elettrico. In quest'ottica, è stato strutturato un prodotto specifico per permettere di utilizzare il veicolo per ciò che serve. Ovviamente, il cliente deve sottoscrivere con noi un commitment in termini di tempo e percorrenza chilometrica. Ciò è utile per valutare le sue necessità operative e arrivare a una stima dei costi. Con questi parametri e con la prevista durabilità del bene, viene stilata una proposta basata sulla tipologia di veicolo, sulle batterie e sui servizi correlati. L'offerta copre tutte le esigenze dell'azienda di trasporto. Poiché gli elettrici hanno prezzi sensibilmente superiori ai camion tradizionali, avere un impegno di durata significa ammortizzare i costi nel tempo. L'obiettivo finale è offrire al cliente una rata sostenibile per il suo business». Quindi, con questa formula, il veicolo rimane di proprietà IVECO... «Rimane di proprietà di GATE - precisa Gavarrino - che è una società indipendente. Si tratta una rental company, che opera nel mondo del pay-per-use. Al termine del contratto, il mezzo rientra alla società di noleggio, che si occuperà di ritirarlo dal mercato o di proporlo nuovamente in locazione. GATE non si propone di stravolgere l'organizzazione del Brand, ma continuerà a lavorare con IVECO e con i dealer

In apertura, Renzo Gavarrino, Responsabile Product & Market Development di IVECO Capital.  
Sopra, l'eDAILY e il Nikola Tre BEV

della rete e sarà un canale di vendita aggiuntivo per i concessionari. I dealer avranno a disposizione molteplici opzioni: proporre la vendita diretta, un finanziamento attraverso IVECO Capital, la finanziaria del Gruppo o una formula evoluta di noleggio con una serie di servizi - la proposta GATE - che è un pay-per-use a tutti gli effetti». Adesso siete partiti con l'eDAILY. E per i Nikola Tre? «L'idea originale era focalizzata soprattutto sugli elettrici BEV e FCEV di Nikola. Tuttavia, visto il lancio commerciale dell'eDAILY abbiamo voluto cominciare da questo veicolo anche per accumulare esperienza. E, soprattutto, dobbiamo dare un'opportunità in più ai clienti, che non vogliono approcciare l'acquisto». Supponiamo che voglia mettere in flotta un eDAILY. Qual è il ruolo di GATE? Come interviene? «Le concessionarie si interfacciano con il cliente per definire qual è il miglior veicolo per la sua specifica mission. Delineate le specifiche, entra in scena GATE. Facciamo una serie di simulazioni con diversi chilometraggi, durate del contratto e tipologie di servizi - manutenzione, riparazione, controlli periodici, assicurazione - per arrivare a un'offerta compatibile con le necessità dell'utilizzatore finale. È un'offerta customizzata al 100% sulle esigenze del cliente. Il mercato degli elettrici sta partendo oggi. All'inizio si tratterà di poche unità dedicate ai centri urbani. Ma prenderanno piede nel 2025-2030. Quindi dobbiamo partire oggi per essere pronti - noi e i clienti - domani». Quali saranno, verosimilmente, i servizi più gettonati dal mercato? «Ci saranno servizi vincolanti come, per esempio la garanzia sulle batterie per avere un veicolo sempre efficiente oppure l'assicurazione nel rispetto dei vincoli di legge. Poi ci saranno scelte opzionali e pacchetti di servizi predisposti per la clientela. A nostro avviso, la manutenzione e riparazione, la garanzia estesa di 5-7 anni e tutta la parte energetica per organizzare le stazioni di ricarica con i nostri partner faranno la differenza. Stiamo anche studiando soluzioni alternative come, per esempio, il biberonaggio durante una sosta». Un'ultima domanda: la connettività avrà un ruolo importante anche sugli elettrici? «Certamente - conclude Gavarrino. Continuerà ad essere fondamentale e obbligatoria su tutti i mezzi a trazione elettrica. Permetterà ai clienti di avere a disposizione controlli puntuali per comprendere eventuali problematiche. La connettività ci aiuterà nella manutenzione e riparazione, ma anche dal punto di vista assicurativo».



GREEN & ADVANCED TRANSPORT ECOSYSTEM





# GUIDARE LA TRANSIZIONE

Nelle parole di Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, le strategie per introdurre nel nostro Paese le nuove tecnologie dell'elettrico e sviluppare quelle del biometano

DI GIORGIO GARRONE



La transizione energetica verso trazioni alternative al diesel esige un'accurata pianificazione strategica per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione del trasporto fissati dall'Unione Europea. Lo sa bene IVECO, che ha sempre avuto un ruolo pionieristico nello sviluppo di soluzioni a basso impatto ambientale, sviluppando un'intera gamma di veicoli con motorizzazioni alimentate a metano o biometano sia allo stato gassoso (CNG) sia liquefatto (LNG). Di recente, con la presentazione dell'eDAILY elettrico a batterie (BEV) e con il previsto arrivo del Nikola Tre si è aperto un altro capitolo nell'introduzione sul mercato dei mezzi alternativi. Per comprendere l'approccio del Brand alle nuove tecnologie e quali strumenti verranno messi in campo per promuovere la transizione energetica nel nostro paese, *Camion&Servizi* ha intervistato Valerio Vanacore, nel nuovo ruolo di Responsabile Trazioni alternative IVECO Mercato Italia. Entrato in IVECO nel 2010, Vanacore ha ricoperto numerosi ruoli, a livello centrale, nell'ambito della logistica e della pianificazione industriale e commerciale.

**C&S:** Come si sta strutturando in Italia l'offerta di IVECO nell'ambito delle trazioni alternative?

**Vanacore:** Da tempo IVECO ricopre un ruolo pionieristico nelle trazioni alternative. Lavoriamo su tutta la gamma con motorizzazioni a metano di origine fossile e stiamo spingendo la soluzione del biometano per dare un contributo tangibile alla decarbonizzazione del settore. Oggi abbiamo iniziato, con l'eDAILY, il percorso verso l'elettrificazione dell'offerta di prodotto, nell'ambito della quale saranno introdotti anche il Nikola Tre BEV, il Nikola TRE e l'eDAILY a fuel cell alimentate a idrogeno. Siamo, quindi, nelle condizioni di avere sulle trazioni alternative tutte le tecnologie adesso disponibili.

**C&S:** Come si sta muovendo IVECO per introdurre queste tecnologie nel nostro Paese?

**Vanacore:** La transizione energetica è sempre un passaggio delicato per la clientela. Noi dobbiamo fornire soluzioni che possano rassicurare e assicurare il loro business. Possiamo contare sull'esperienza maturata per abilitare la tecnologia del gas naturale. Forti di questo know-how, stiamo cercando di replicare un nuovo ecosistema, ma nel campo dell'elettrico. Sappiamo che l'infrastruttura è importantissima e deve viaggiare di pari passo col prodotto. Per questo motivo, abbiamo stabilito numerose partnership, per esempio con ENEL X Way. In questo modo, i clienti che si affacciano alla transizione verso l'elettrico possono avere informazioni sia sul veicolo, sia sull'infrastruttura di ricarica. E in questo processo abbiamo coinvolto l'intera rete IVECO. Il network delle concessionarie sarà autonomo nella vendita del veicolo, ma registrerà anche l'interesse del cliente per le stazioni di ricarica. Comunicherà questa esigenza a ENEL X Way, che si occuperà di contattare direttamente l'azienda di trasporto per proporre la soluzione più adatta al business case e alla specifica mission.

**C&S:** Cosa accade quando il cliente approccia la nuova tecnologia? Quali processi si mettono in moto?

**Vanacore:** Le esigenze del cliente vengono trattate esattamente come prima dai nostri venditori, che consiglieranno il veicolo più adatto alla produttività del suo business. Un tempo era solo un diesel, adesso consiglieranno un modello a trazione alternativa. Le necessità della clientela verranno poi gestite da ENEL X Way che studierà, insieme all'azienda di trasporto e al venditore, la soluzione più adatta in termini di infrastruttura. L'offerta si articola su tre pacchetti. Il cliente può decidere di acquistare una colonnina e installarsela da solo oppure può scegliere un pacchetto tutto incluso, nel quale sono comprese l'installazione e la consulenza per l'impianto da realizzare dell'hub logistico di destinazione. In altri termini, noi forniamo il veicolo e terzalizziamo le questioni relative all'infrastruttura elettrica.



Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO  
Mercato Italia

**C&S:** Quali sono i suoi compiti, in questo contesto?

**Vanacore:** Il mio ruolo consiste nel portare il cliente verso una nuova tecnologia, spiegandola e abilitandola. Poi, ovviamente, la rete è autonoma nel gestire gli altri aspetti. L'acquirente che approccia una concessionaria si troverà di fronte a personale formato sulla nuova soluzione. Intervengo direttamente se c'è una specifica esigenza, da parte di un operatore del trasporto, di parlare con una figura centrale. In ogni caso, la formazione è propedeutica al cambio di paradigma. E IVECO sta investendo molto in questo settore.

**C&S:** Lei è responsabile anche delle trazioni a gas naturale. Come differenzia l'offerta di prodotto?

**Vanacore:** Girerei la domanda. Come IVECO abbiamo sia la gamma a metano, sia quella elettrica. Sono due tecnologie diverse, due differenti paradigmi. Non è detto che la mission del cliente si sposi con entrambe le tecnologie. Sulla base delle necessità operative, il venditore della concessionaria può consigliare una soluzione, piuttosto che l'altra. L'elettrico, per esempio, ha emissioni zero durante l'utilizzo, ma comporta dei compromessi rispetto all'autonomia di un mezzo a metano o biometano. Come IVECO puntiamo ancora sul gas naturale sia sulla gamma leggera, sia sul pesante. Usciranno a breve nuove motorizzazioni ancora più performanti. Soprattutto sul pesante, il biometano può essere una soluzione per decarbonizzare oggi, senza accettare i compromessi che richiede un veicolo elettrico. Se consideriamo il bilancio complessivo well-to-wheel, cioè dal pozzo alla ruota, con il biometano otteniamo una riduzione della CO2 compresa fra il 95 e il 121%. Ciò vuol dire che arriviamo addirittura a una situazione carbon-negative. Risultato, questo, non raggiungibile con un veicolo elettrico, poiché se tutta l'energia utilizzata per la trazione fosse prodotta da fonti rinnovabili, arriveremmo a impatto zero. Insomma, si tratta di due tecnologie differenti. Lato pesanti, continuiamo a investire sul biometano. In futuro, vediamo positivamente la tecnologia con fuel cell a idrogeno. Più scende il range della missione di trasporto, più diventano competitivi gli elettrici a batterie, come il nuovo eDAILY.

**C&S:** La transizione energetica sarà senza scosse?

**Vanacore:** Sì, accompagniamo passo dopo passo i clienti in questa trasformazione. Ovviamente, non possiamo cambiare tutte le flotte contemporaneamente. Il processo deve essere graduale. Noi mettiamo a disposizione i veicoli, ma bisogna continuare a lavorare sullo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica.





# CRESCE LA RETE DEL BIOMETANO

GLS Italy, IVECO e Vulcangas inaugurano a Lodi il nuovo impianto di produzione di biometano

DI GIORGIO GARRONE

La partnership tra IVECO, GLS Italy e Vulcangas prosegue in virtù della sostenibilità, con l'inaugurazione dell'impianto di biometano presso la Cascina Antegnatica a Tavazzano con Vilavescio, Lodi, da cui Vulcangas preleverà il prodotto, consentendo di valorizzare gli scarti delle aziende agricole locali, utilizzandoli per la produzione di biometano, sia liquido che compresso. Grazie alla tecnologia di depurazione del biogas, il biometano verrà utilizzato per la logistica di GLS Italy come carburante al pari del gas naturale fossile, per cui gli IVECO S-WAY sono già pronti e predisposti.

Il biometano rappresenta oggi l'unica tecnologia matura in grado di garantire zero compromessi rispetto al diesel sia in termini di performance (autonomia e carico utile), sia in termini di tempo di rifornimento. Inoltre, con il biometano si può raggiungere la neutralità carbonica e, a seconda del feedstock che si utilizza, è possibile raggiungere anche la negatività. Inoltre, l'autonomia produttiva di questa risorsa favorisce l'indipendenza

energetica, con la possibilità di mitigare i prezzi, oltre a contribuire allo sviluppo di aree rurali.

La produzione di biometano non porta benefici solo all'ambiente, ma anche all'economia, in quanto il processo di produzione prevede co-prodotti, come il fertilizzante derivabile dal digestato, che consentono di sostituire costosi fertilizzanti chimici e l'anidride carbonica, utilizzata soprattutto nell'industria alimentare.

Nel corso dell'evento, Alessandro Vagaggini, GLS Director Operations, ha affermato: «Le nostre ambizioni sul tema della sostenibilità ambientale si traducono nello sforzo congiunto di molteplici reparti. Abbiamo infatti chi si occupa di gestire le linee di collegamento tra hub e sedi e la distribuzione dell'ultimo miglio sia per incrementare il numero dei mezzi a zero o bassa emissione, sia per ridurre il numero di chilometri necessari. La gestione delle operazioni di facchinaggio in hub e sedi è costantemente





Nella foto accanto, Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, Alessandro Vagaggini, GLS Director Operations, Davide Ferraro, GLS Senior Manager National & International Linehaults, Andrea Bosi, Key Account Manager Vulcangas e Umberto Bianchi, Proprietario della Cascina Antegnatica

rivolta alla riduzione dei rifiuti che derivano dalle operazioni, così come il contributo del nostro Ufficio Acquisti è legato all'acquisto di energia da fonti rinnovabili. Il nostro massimo impegno è testimoniato da questa iniziativa, abbiamo puntato sui mezzi alimentati a LNG e siamo oggi in grado di rifornirli con BIO-LNG con nostra massima soddisfazione. Inoltre, stiamo investendo su nuovi magazzini con criteri eco-friendly».

Valerio Vanacore, nel suo nuovo ruolo di Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, ha sottolineato l'importanza della partnership in virtù della decarbonizzazione dei trasporti: «Con l'evento di oggi festeggiamo un traguardo molto importante nello sviluppo dell'ecosistema biometano in Italia, la partnership. Infatti, per raggiungere prima l'obiettivo di salvare il nostro pianeta, bisogna unire le forze. Un sentito grazie da parte di IVECO a GLS e Vulcangas per questo e per tanti altri progetti che verranno. Questa giornata rappresenta un ennesimo tassello di una collaborazione nata già anni

fa, volta a portare avanti il progetto di una mobilità a zero emissioni». Una filiera italiana da valorizzare, come evidenziato da Andrea Bosi, Key Account Manager Vulcangas: «Il mondo energetico sta vivendo un momento storico senza precedenti. Oggi il BIO-LNG gode di un posizionamento strategico all'interno della filiera del trasporto, un combustibile pulito, che ha un abbattimento delle emissioni di CO2 totali, il combustibile migliore per la decarbonizzazione del trasporto e che ci svincola dalla dipendenza energetica». La sostenibilità si trasmette di generazione in generazione, come ha raccontato Umberto Bianchi, Proprietario della Cascina Antegnatica: «Come azienda agricola siamo sempre stati votati alle energie rinnovabili, con pannelli fotovoltaici e con il nostro storico impianto di biogas. Infatti, nel 1996 mio papà gestiva quest'impianto, che oggi abbiamo trasformato per il biometano. Crediamo molto in questa energia, che ci consente di arrivare al consumatore con un nostro prodotto».





Per guardare avanti con nuove energie, IVECO ha incontrato tutta la sua rete nel corso della Dealer Convention 2022 che si è svolta a metà ottobre a Padova

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

I colli Euganei, che nei secoli si sono eretti a musa ispiratrice della creatività dei grandi della letteratura italiana e inglese, hanno costituito la cornice ideale per ospitare la Dealer Convention che il Mercato Italia di IVECO ha organizzato per i suoi concessionari.

Due giorni dedicati a un momento di incontro tra i titolari e i responsabili commerciali della rete per confrontarsi sull'attuale situazione di mercato e condividere le strategie del futuro, con la gioia di incontrarsi finalmente di persona.

Infatti, dopo un lungo periodo di lontananza forzata, ritrovarsi tutti in presenza e non dietro a uno schermo ha dato modo di esprimere lo spirito di squadra che da sempre contraddistingue questa grande famiglia. E come in molte famiglie, anche se si è lontani geograficamente, si può essere vicini nello spirito. E questa è la forza della rete IVECO. L'agenda della Dealer Convention si è aperta con una panoramica europea, per poi scendere nel dettaglio di quello che è stato il lavoro di

IVECO e della rete negli ottimi risultati raggiunti nel corso di buona parte dell'anno, seguita da un puntuale approfondimento per gamma e per segmento, dal prodotto, ai servizi, alla formazione, dal nuovo all'usato. Non è ovviamente mancato lo spazio per le grandi novità che di lì a breve sarebbero state presentate al Salone di Ecomondo, partendo dall'eDAILY, il gemello elettrico dell'iconico Daily, al Nikola Tre BEV e FCEV, insieme all'intero ecosistema di servizi dedicati. Come hanno dimostrato questi anni di impegno in virtù della decarbonizzazione del settore, l'elettrificazione è un passaggio fondamentale per il nostro Paese e per gli obiettivi prefissati dall'Unione Europea, un processo che non passa solo dal prodotto, ma anche dai servizi. In questo senso, la formazione della rete risulta uno dei punti chiave di quella che sarà, anzi di quella che è, oggi, la transizione energetica, che IVECO e la sua rete continueranno a guidare con la passione e la determinazione che incarnano la forza di una squadra vincente.







# IVECO S-WAY PER IL MOTOGP

IVECO è stato scelto come fornitore logistico della Mooney VR46 Racing Team. Tre IVECO S-WAY sono a disposizione del team per il trasporto di moto e ricambi e l'allestimento del motorhome. Una commessa curata da Officine Brennero

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA



**G**iganti della strada e moto da corsa, comun denominatore: equipaggiamento tecnologico di nuovissima generazione, in grado di offrire il meglio nei reciproci segmenti.

IVECO ha siglato un accordo di partnership con il Mooney VR46 Racing Team del MotoGP. In qualità di "Official Tractor Unit Supplier Mooney VR46 Racing Team", garantendo il supporto alla logistica del team per i prossimi quattro anni con tre IVECO S-WAY. Andrà a rimorchio dei trattori IVECO tutto il materiale necessario alle attività del team, a partire naturalmente dalle moto da corsa. C'è spazio anche per i ricambi e per i pannelli per l'allestimento delle strutture atte a ospitare personale e piloti. Degno di nota, infatti, è che i mezzi assumono, nell'ambito della collaborazione con il team motociclistico, una funzione strutturale: una volta arrivati in pista, i camion vengono parcheggiati per poter allestire l'impalcatura che ospita uffici, sala massaggi per i piloti e tutti gli spazi del motorhome.

Gli IVECO S-WAY protagonisti della partnership, modello AS440S57T/FP LT, sono trattori 4x2 di colore nero grafite, naturalmente brandizzati con livrea ad hoc del team.

Sotto il cofano battono i pistoni del Cursor13 da 570 cavalli con cambio HI-TRONIX da 12 marce. Fanno parte dell'equipaggiamento predisposizione presa di forza, rallentatore idraulico e misuratore pressione pneumatici, spoiler superiore e laterale e alette aerodinamiche frontali. A beneficio dell'autista figurano climatizzatore a regolazione automatica, Connectivity Box 4G, Infotainment con navigatore e IVECO Driver Pal, vale a dire il pionieristico compagno di viaggio digitale di IVECO, realizzato con Amazon Web Services e funzionalità Amazon Alexa.

Non può mancare all'appello il pacchetto Living Comfort Plus, che si traduce nella presenza di sedile passeggero pneumatico in tessuto girevole riscaldato con regolazione lombare, in aggiunta a due lettini, frigorifero estraibile con freezer e contenitore isoteramico.





In foto, Pablo Nieto, Luca Marini, Massimiliano Perri e Luca Brivio durante la consegna degli IVECO S-WAY per il MotoGP



La cerimonia di consegna dei tre mezzi si è svolta al “Misano World Circuit Marco Simoncelli” di Misano Adriatico a inizio settembre. Presenti Pablo Nieto, Team Manager MotoGP, Luca Brivio, Team Manager Moto2, e Massimiliano Perri, Direttore Generale di IVECO Mercato Italia.

«Da anni lavoriamo insieme a IVECO e siamo sempre più orgogliosi di utilizzare questi nuovi camion per la logistica del Team. Si tratta di una partnership a lungo termine, dato che ci sentiamo vicini alla famiglia IVECO e condividiamo lo stesso spirito di gara», ha dichiarato Nieto. Così invece Brivio: «Quando abbiamo avviato questo progetto avevamo bisogno di veicoli particolari, con specifiche caratteristiche e IVECO fin dal primo momento si è attivata per venire incontro alle nostre esigenze. Una partnership importante anche per la logistica, fondamentale per noi che percorriamo tanti chilometri in Europa. Dunque, avere un partner così di livello è motivo di orgoglio». «Per noi di IVECO è un onore siglare questo accordo di sponsorizzazione

con un partner prestigioso come il Mooney VR46 Racing Team, un team con il quale condividiamo lo stesso spirito di squadra che caratterizza il nostro lavoro – ha dichiarato Massimiliano Perri - Grazie a questa nuova partnership, IVECO rinnova la sua innata vocazione sportiva in virtù di una strategia vincente, dove affrontare le sfide con tenacia e passione, sulla scia dell’esperienza che da sempre caratterizzano la nostra squadra». Infine, Sara Castaldi, Responsabile Brand Marketing IVECO Mercato Italia, ha sottolineato il lavoro del dealer Officine Brennero, concessionaria IVECO per le province di Trento, Verona e Mantova: «Questa partnership dimostra ancora una volta la forza di IVECO e della sua rete. Infatti, l’efficiente gestione di Officine Brennero è stata la dimostrazione pratica di quella che è la grande potenza della nostra rete vendita e la giornata di oggi è stata resa possibile anche grazie all’impegno e alla professionalità del nostro storico concessionario».





# IVECO URANIA: DOVE IL DESERTO INCONTRA LA STRADA

Un Off Road Park per i test drive del nuovo IVECO T-WAY insieme al Daily 4x4, Eurocargo e IVECO X-WAY per il settore delle costruzioni, i compiti di manutenzione e per l'appoggio e il rifornimento al cantiere sui percorsi più estremi e impegnativi

DI GIORGIO GARRONE

**D**a oltre 45 anni, PETRONAS Lubricants International (PLI) e IVECO condividono l'impegno per la creazione di lubrificanti in grado di migliorare le prestazioni, aumentare la resistenza e portare al massimo l'efficienza dei veicoli pesanti.

Dall'unione di questi valori, presso il PETRONAS Research and Technology Centre di Santena (Torino), è nata la gamma IVECO Urania, una linea di lubrificanti ad alte prestazioni appositamente progettata per i veicoli IVECO.

La gamma IVECO Urania garantisce una gestione ottimale dei fluidi di lubrificazione, che si traduce in un'ottimizzazione della temperatura interna del motore, nonché un miglioramento in termini di consumo di carburante. IVECO Urania fornisce al veicolo la massima forza ed efficienza per esprimere tutto il suo potenziale. Inoltre, il lubrificante previene l'ossidazione e aumenta il risparmio di carburante e prolunga la vita del motore, riducendo al contempo le emissioni di CO<sub>2</sub>.

Il continuo supporto tra PLI e IVECO si esprime con una partnership tecnica dell'iconico rally di Dakar. PLI, infatti, fornisce da anni i lubrificanti e i fluidi sviluppati in collaborazione con IVECO che vengono utilizzati nel rally più estremo che ci sia. La tecnologia alla base dei prodotti IVECO Urania assicura che il mezzo possa resistere alle condizioni e alle temperature estreme che caratterizzano la Dakar. Inoltre, per superare queste sfide fuori dal comune, è stata sapientemente formulata la gamma PETRONAS Tutela, pensata per una protezione completa degli altri organi meccanici messi sotto sforzo, gli "eroi nascosti" dei veicoli che spesso vengono trascurati, ma che sono essenziali nel garantire prestazioni efficienti e costanti.

Grazie all'aiuto di oli motore e fluidi funzionali di alto livello, questi instancabili truck da rally possono ora percorrere fino a 150.000 km senza bisogno di controlli dell'olio, l'equivalente di 6 rally Dakar. Lo scorso gennaio, PETRONAS ha festeggiato il decimo anniversario della partnership con IVECO gareggiando a fianco del costruttore nella 44esima edizione del PETRONAS Team De Rooy IVECO.

Gare come la Dakar sono sfide estreme che solo i più forti e adattabili riescono a superare. Il successo in queste competizioni testimonia la qualità, la resilienza e l'eccellenza dei veicoli IVECO e dei lubrificanti. Il deserto non è l'unico ambiente difficile al mondo e gli operatori dei trasporti e gli autotrasportatori devono superare sfide sempre più difficili anche nella vita di ogni giorno.

PETRONAS Lubricants International (PLI) ha sviluppato insieme a IVECO una gamma di fluidi per il nuovo eDAILY

con l'obiettivo comune di massimizzare le prestazioni. IVECO ha presentato il nuovissimo eDAILY a emissioni zero alla fiera IAA Transportation 2022 di Hannover, in Germania.



Concepito come il "gemello elettrico" dell'iconico Daily, eDAILY copre tutte le applicazioni LCV, comprese quelle per impieghi gravosi. Si tratta di una proposta unica in un mercato in cui sia l'offerta che la domanda sono ancora concentrate sulle consegne urbane. eDAILY, che amplia l'area di potenziale interesse per i veicoli elettrici, rappresenterà un contributo fondamentale alla decarbonizzazione dei trasporti.

Il fluido PETRONAS Iona Integra Plus è stato progettato per l'e-Transfer box per massimizzare l'efficienza, garantendo al contempo una durata del sistema paragonabile a quella dei fluidi standard a viscosità più elevata, soddisfacendo i requisiti di sicurezza e assicurando eccellenti proprietà di ossidazione anche in caso di temperature elevate.

L'eDAILY utilizzerà anche il PETRONAS Tutela Axle 900 HD, un olio per assali SAE 75W-85 sviluppato per l'intera gamma di assali IVECO, compresi i veicoli leggeri e pesanti, per massimizzare l'efficienza e soddisfare i più recenti requisiti normativi.

In apertura, un momento della fiera IAA Transportation di Hannover lo scorso settembre.

Sotto la gamma IVECO Urania appositamente progettata per IVECO





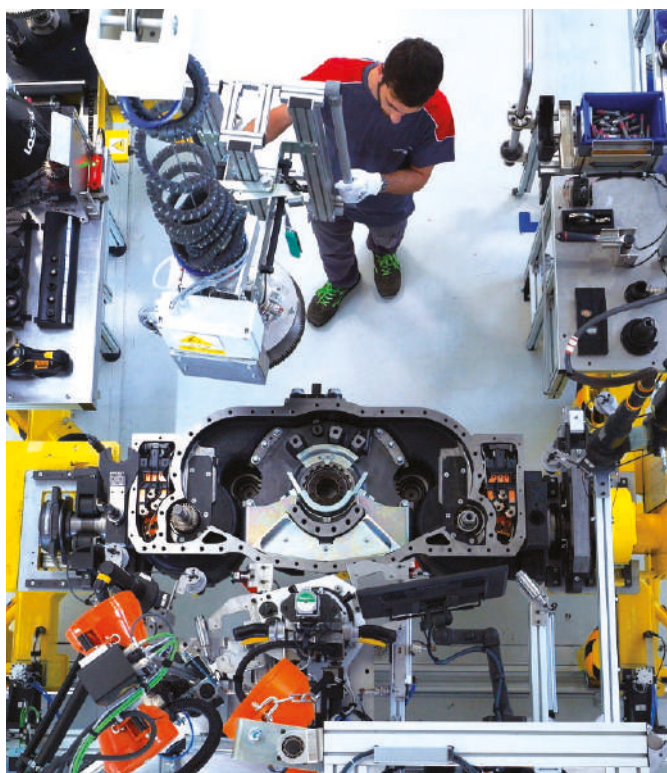


# LA FABBRICA ELETTRICA

La powertrain elettrica ha trovato casa, in Strada Cascinette. Sul citofono c'è scritto FPT Industrial - Iveco Group. LePowertrain plant è espressione di innovazione e sostenibilità. Serve le applicazioni industriali – la parte On Highway - e le applicazioni automotive

DI IVAN POLI





Il nuovo stabilimento ePowertrain a emissioni zero di CO<sub>2</sub> inaugurato a Torino

Il 18 ottobre 2022 FPT Industrial ha inaugurato il nuovo stabilimento ePowertrain a emissioni zero di CO<sub>2</sub>, interamente dedicato alla produzione di assali elettrici per veicoli commerciali pesanti, ai Central Drive elettrici e all'assemblaggio di pacchi batteria per veicoli commerciali leggeri e autobus. Chiamatelo "ePowertrain plant": a pieno regime vanterà una capacità annua di 20mila assali e 20mila batterie per veicoli commerciali leggeri. Parola di Alessandro Sezza, che di queste linee produttive è il responsabile. L'orizzonte applicativo non si esaurisce al Nikola Tre o al nuovo Daily elettrificato. L'industriale è nel mirino: assali elettrici, pacchi batterie, sistemi di controllo prenderanno prima o poi anche la via dell'off-highway. Questo stabilimento, dedicato all'elettrificazione, è integrato nell'area FPT Industrial di Stura, vicino al testing e agli impianti per la produzione di motori a combustione interna, trasmissioni e assali, per massimizzare i vantaggi in termini di sinergie industriali. Con una superficie totale di 15.000 metri quadri, lo stabilimento dispone di tre linee di produzione parallele dedicate rispettivamente all'assemblaggio dei pacchi batteria e alla produzione di central drive e di assali elettrici per veicoli commerciali pesanti. L'ePowertrain plant occuperà a pieno regime circa 200 persone. A proposito di addetti, la collaborazione uomo-macchina è all'avanguardia grazie alle tecnologie Industry 4.0 adottate in tutte le aree, che consentono la raccolta e l'analisi automatica di tutti i dati indispensabili per monitorare e migliorare la sicurezza, la qualità e la produttività.

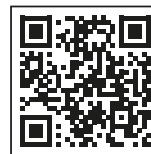
Tutti i processi produttivi si basano su magazzini automatizzati per la gestione dei componenti e si sviluppano attraverso stazioni di assemblaggio a controllo elettronico. Le tecnologie di ultima generazione adottate includono la realtà aumentata e virtuale, che riduce i tempi di progettazione delle linee di produzione, simulando il risultato operativo prima dell'installazione fisica. Non ultima, la stampa 3D e i sistemi "Smart Observer" basati su sensori intelligenti, scanner 3D per misurazioni di qualità metrologica, simulatori

di realtà 3D e robot collaborativi. Questi robot, insieme ai controlli di qualità in cloud, consentono di individuare immediatamente i problemi, mentre quelli di fine linea certificano la conformità del prodotto in termini di configurazione, prestazioni e sicurezza. Sulla linea degli assali elettrici per veicoli commerciali pesanti, una stazione a segnali luminosi supporta l'operatore indicando i componenti e dove montarli, contribuendo così a raggiungere l'obiettivo di azzeramento degli errori. Sulla linea di assemblaggio delle batterie, i tappeti dielettrici proteggono gli operatori da possibili dispersioni elettriche, mentre le termocamere misurano automaticamente la temperatura delle batterie, segnalando immediatamente qualsiasi deviazione rispetto alla norma.

«La chiave del nostro successo sono le persone. Il nostro team è chiamato ad acquisire una nuova mentalità per affrontare le nuove sfide della mobilità elettrica e a sviluppare nuove competenze per relazionarsi con l'ambiente Industry 4.0», afferma Alessandro Sezza, Plant Manager dello stabilimento torinese di Iveco Group. «Nella Tech Academy prepariamo le nostre persone a un processo completamente nuovo, in cui è fondamentale gestire i flussi di informazioni provenienti da robot e strumenti automatizzati. Ma forniamo anche le soft skills necessarie e, attraverso un programma mirato chiamato "In trasformazione", prepariamo le nostre persone ad affrontare uno scenario complesso e fluido».

In conclusione, il commento di Gerrit Marx, CEO di Iveco Group. «Il Gruppo si è posto l'obiettivo sfidante di arrivare a zero emissioni nette di CO<sub>2</sub> entro il 2040, con dieci anni di anticipo sulla scadenza dell'Accordo di Parigi. Questo vale in egual misura per i nostri prodotti e per i luoghi in cui li produciamo. Da questo stabilimento forniremo sistemi di propulsione elettrici che andranno a completare una gamma già ampia di motorizzazioni. Confermiamo così la nostra volontà di offrire ai clienti i prodotti e i servizi giusti per soddisfare le loro esigenze in rapida evoluzione, nonché la nostra fondata ambizione di guidare la corsa alla mobilità elettrica».





# EVENTI CARICHI DI ENERGIA

Aria di festa da Mantova a Verona con l'eDAILY protagonista di due appuntamenti speciali, che hanno avuto successo grazie al lavoro e alla passione di Officine Brennero

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA





**U**n eDAILY sotto l'albero ha portato con sé energia e innovazione ai Mercatini di Natale che si sono svolti a Mantova durante il ponte dell'Immacolata alla presenza dell'Assessore Iacopo Rebecchi nella splendida cornice di Piazza Virgiliana, dove moltissime persone si sono fermate per un selfie davanti al Daily di sempre, semplicemente elettrico.

Gli appuntamenti di dicembre del "gemello elettrico" dell'iconico Daily non finiscono qui: mercoledì 14 dicembre 2022 nella sede di Verona di Officine Brennero ha avuto luogo la presentazione dell'eDAILY a clienti, officine autorizzate e fornitori. Ad accogliere gli ospiti c'era Alberto Aiello, AD di Officine Brennero insieme a Francesco Giacomazzi, Responsabile Commerciale della gamma Light e per il Mercato Italia di IVECO, Massimo Revetria, Responsabile della Gamma Leggera. Ad illustrare tutti i plus di prodotto e i nuovi servizi dell'eDAILY ci hanno pensato Valerio Vanacore, Responsabile delle Trazioni Alternative ed Edoardo Borello, Specialista Prodotto IVECO. Valerio ed Edoardo hanno infatti guidato la folta platea in un viaggio all'interno dell'ecosistema eDAILY, andando ad approfondire tutte le sue caratteristiche e innovazioni, tra cui autonomia, tempi e infrastrutture di ricarica, modalità di guida, servizi digitali e formula pay-per-use GATE. Una serata speciale carica di energia e di cambiamento proprio nell'anno in cui Officine Brennero festeggia i suoi 60 anni di esperienza, pertanto è d'obbligo un brindisi al futuro che è già qui e di cui tutti fanno parte.



Sotto, il lancio dell'eDAILY a Officine Brennero alla presenza di Francesco Giacomazzi Responsabile Commerciale Gamma Light, Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia, Alberto Aiello, Amministratore Delegato Officine Brennero Massimo Revetria, Responsabile Gamma Leggera IVECO Mercato Italia ed Edoardo Borello, prodotto Gamma Leggera IVECO Mercato Italia. Nell'ultima immagine, i venditori della Gamma Leggera

**“Siamo orgogliosi di essere stati i primi concessionari ad ospitare il nuovo eDAILY e ringraziamo IVECO che ci ha dato la possibilità di presentare questo prodotto innovativo ai nostri clienti”**  
**Alberto Aiello, Amministratore Delegato Officine Brennero**



**“La sostenibilità ha bisogno di prodotto e infrastrutture e come IVECO continueremo a porre le basi per costruire insieme un trasporto sostenibile”**  
**Valerio Vanacore, Responsabile Trazioni Alternative IVECO Mercato Italia**





# TOCCO IL CIELO SENZA ALI

Ha radici ben piantate in Emilia, ma un raggio d'azione che va dal Nord America al Cile, dall'India al Sud-Est Asiatico e senza dimenticare ogni angolo d'Europa, naturalmente, oltre all'Africa Subsahariana. È la Socage, realtà leader per le piattaforme aeree. Una storia che parte da lontano. E che arriva fino al cielo

DI IVAN POLI







In foto, un Daily e un Eurocargo allestiti con piattaforme aeree della flotta di Socage

Quando nel 1974 nasceva la Socage (Società di Carpenteria Generale), Fiorenzo Flisi aveva dodici anni e l'azienda si dedicava esclusivamente alla produzione di particolari metallici. Oggi, a 48 anni di distanza dalla fondazione, il signor Flisi ne è il legale rappresentante e la Socage, basata a Carpi, è punto di riferimento internazionale per le piattaforme aeree, con filiali di proprietà in Italia, Francia, Spagna, India, Singapore, Tunisia e Brasile.

«Sono entrato da ragazzino e ho fatto il venditore per tanti anni, dal 1983 al 1995. Poi, nel 2009, insieme a Maurizio Piantoni, ho rilevato l'azienda e l'ho trasformata: nel 2009 non avevamo filiali e fatturavamo nove milioni di euro, mentre quest'anno l'obiettivo è quota ottanta e come gruppo contiamo più di quattrocento dipendenti, tra cui anche mio figlio Alessandro. Che dire, ne abbiamo fatta di strada!», ci racconta Flisi.

In tutti questi anni, IVECO è stata un fedele compagno di viaggio: perché chi produce e vende piattaforme aeree deve avere sempre gli occhi rivolti verso il cielo, ma i piedi ben piantati per terra. E in questo i mezzi IVECO sono l'ideale, come conferma lo stesso titolare: «Con IVECO abbiamo un rapporto storico e stupendo. Specialmente negli ultimi tempi, stiamo comprando moltissimi Daily, perché il veicolo è davvero prestazionale, oltre che essere la macchina giusta per il nostro lavoro. Oltre ai cabinati allestiti, abbiamo anche qualche Eurocargo e IVECO S-WAY, ma il Daily è senza dubbio la nostra macchina di riferimento». Per rendersi conto delle dimensioni raggiunte dalla Socage, considerando tutti i distaccamenti, nel corso di un anno vengono superati di gran lunga i mille acquisti da IVECO. Insomma, numeri notevoli.

Disparati i modelli a portafoglio della Socage, ma il core business – pari a novanta per cento del totale – è rappresentato da macchine

che vanno dai dieci ai ventisette metri d'altezza, per le quali serve la "semplice" patente B. Il dieci per cento, invece, sono mezzi da patente C che si estendono da ventotto fino a cento metri. E, aspetto da sottolineare, il quaranta per cento del business della Socage parla italiano, a riprova della solidità del brand sul mercato tricolore. «Il cliente tipo è cambiato notevolmente rispetto al passato: se fino al 2010 la proporzione tra noleggiatori e utenti finali era 50 e 50, oggi il 90% del fatturato è dato dai noleggiatori. La nostra forza, oltre ai continui investimenti in ricerca e sviluppo per portare sul mercato prodotti prestazionali, è la capacità di coprire tutta la filiera: eccezion fatta per i veicoli, valvole e distributori idraulici, il resto è tutto fatto in casa. Il che ci contraddistingue, dandoci un grande vantaggio competitivo», spiega ancora Flisi.

Per arrivare a questi risultati, oltre alla sicurezza di poter fare affidamento su un partner come IVECO, sono serviti lungimiranza e investimenti. Per esempio, nel 2012 l'azienda decise di investire cifre importanti per dotarsi di nuovi software di grafica e progettazione capaci di alzare gli standard qualitativi dei componenti, così da ottimizzare i materiali utilizzati e garantire una maggiore performance dell'intera piattaforma. E non solo: «Nel 2016 abbiamo acquisito un nuovo stabilimento produttivo, installando macchinari di ultima generazione per la produzione di carpenteria di tutti i componenti delle piattaforme aeree: così facendo abbiamo creato cento posti di lavoro e ci siamo assicurati la quasi completa autonomia produttiva», conclude Flisi.





# UN DAILY PER LA VITA

Una storia senza tempo tracciata sulla linea della vita di Karl Zippl, che ha fatto del suo Daily un vero e proprio compagno di avventure

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA

**A** Tiso, piccolo paese di circa seicento anime in provincia di Bolzano, è un'istituzione. Lo scorso 23 agosto il signor Karl Zippl ha compiuto ottant'anni e a festeggiarlo, oltre alla sua famiglia – è sposato, ha tre figlie, sei nipoti e un cane – ci ha pensato la banda locale. Banda di cui peraltro fa parte da decenni, suonando il clarinetto, sua grande passione insieme alle moto. E ad essere un monumento di Tiso non è solo Karl, ma anche il suo

Daily rosso 35.10 del 1993. Già, proprio così: 1993. Per Karl è come un figlio e da 29 anni è suo compagno di vita, oltre che di lavoro. Il signor Zippl ha sempre lavorato come muratore e nonostante la pensione continua a dilettarsi in lavoretti qua e là per dare sfogo alla sua indole mai doma. Se c'è una cosa certa, infatti, è che il Daily e Karl non si fermano mai, neanche quando il furgone è "zoppo" causa ruota bucata.





In foto, Karl insieme al suo iconico Daily

Il Daily della famiglia Zippl è unico, anche perché in paese è proprio l'unico mezzo IVECO insieme all'autobotte dei vigili del fuoco, un IVECO 140.28 Magirus. Un aspetto, questo, che fa di Karl Zippl un pioniere in questa valle.

*«Sfido chiunque ad avere un mezzo più versatile - ci dice Karl Zippl - Con il mio Daily ho trasportato – e trasporto ancora – di tutto: dalle attrezzature di lavoro, al legname, passando per piante e mobili. E poi mi dà anche una mano d'estate quando devo raccogliere le ciliegie più alte: salgo sul cassone, sistemo per bene la scala e così mi posso inerpicare fino in cima alla pianta. Oltre a fare tutto questo, ormai è la macchina di famiglia, la preferiscono all'auto: se abbiamo una commissione urgente, io e mia moglie prendiamo il Daily».*

Tanti, tantissimi gli aneddoti che si possono raccontare. Il più bello è quello che ci racconta la figlia Milenka, che ricorda con emozione quando da bambina andava a scuola a bordo del Daily sedendo nel cassone insieme a tanti altri bambini del posto. Perché, d'altronde, cosa c'è di meglio di uno scuolabus rosso fiammante con seduta a cielo aperto?

*«Dire che mio padre è affezionato al suo Daily è dire poco! Per lui è come un figlio, non lo lascia mai. Per me è impossibile dimenticare quelle sgroppate a bordo del Daily di papà quando ci*

*portava a scuola il mattino e lungo la strada caricavamo altri miei compagni di classe o di istituto. Era uno spasso e un'emozione grande che mi porterò per sempre dentro al cuore».*

Karl è nato in campagna in una famiglia numerosa, numerosissima: madre, padre e ben 14 figli. Prima la vita da contadino e poi la scelta di fare il muratore: ha sempre condotto lavori edili in paese e nelle valli limitrofe. E ancora oggi che è in pensione continua a darsi da fare, facendo su e giù a bordo dell'amico a quattro ruote. Qualcuno ha provato negli ultimi anni a suggerirgli di mandare in pensione il suo Daily, ma ha risposto al mittente con un sorriso il consiglio. *«A chi chiede spiegazioni dice semplicemente che il suo Daily va ancora bene e che qualsiasi guasto ci possa essere, lui lo può risolvere facilmente. E, effettivamente, è proprio così»*, ci spiega ancora la figlia Milenka, che, infine, si congeda con una battuta: *«Il Daily non lo ha mai tradito e mio papà non lo abbandonerà mai. Quando io, le mie sorelle o altri della famiglia abbiamo provato a guidarlo è stata un'impresa impossibile, si è ribellato come un mulo che vuole il suo portatore! Così papà si metteva al volante, accarezzava il cruscotto e il Daily, riconoscendolo, si metteva in marcia senza fare storie: sono in simbiosi»*. Chissà che festa organizzeranno a Tiso per il trentesimo compleanno del Daily di Karl, un compagno di avventure che ha scritto le pagine della vita del suo autista.



# SPIRITO DI SQUADRA

Fondata su tradizione e modernità, Salumificio Sorrentino racconta la strategia di business tramandata nel tempo

DI PAOLO PASSERELLI





La storia di Salumificio Sorrentino parte da lontano, da quando Marino Sorrentino, agricoltore, decise di “buttarsi” nel commercio di ortaggi, virando poi su quello di polli, collaborando anche con un’icona dell’imprenditoria italiana come Francesco Amadori. Dunque il “grande passo”: aprire una macelleria nel suo paese, Mozzagrogna, in provincia di Chieti. Un uomo d’altri tempi, di saggezza contadina e artigianale, tramandata al figlio Giovanni. È stato proprio Giovanni, da ragazzo di bottega, ad avere l’idea: trasformare le carni e produrre salumi.

È questa, in breve, la storia del Salumificio Sorrentino, un’azienda che oggi conta un centinaio di dipendenti, 20mila clienti, un polo produttivo e logistico di oltre 10mila metri quadri, che opera su tutto il territorio nazionale e anche in Europa. E che oggi ha al timone la terza generazione: Marino e Oreste Sorrentino, rispettivamente amministratore unico e responsabile della produzione.

In questo lungo cammino di crescita ed espansione, IVECO è stato un fedele e affidabile compagno di viaggio. Il trasporto dei prodotti, per chi fa questo mestiere, macinando centinaia di migliaia di chilometri l’anno, è una di quelle variabili fondamentali che determina i risultati. E per trasportare ogni giorno i propri salumi, la famiglia Sorrentino si è affidata da decenni al concessionario Adriacar, punto di riferimento IVECO per il territorio abruzzese.

«Attualmente la nostra flotta conta otto veicoli: sette Daily e un Eurocargo. I Daily per noi sono mezzi fondamentali, avendo la necessità di lavorare con mezzi di grande portata, ma agili e snelli allo stesso tempo: insomma, il Daily risponde in pieno alle nostre esigenze», rac-

conta l’amministratore delegato, che aggiunge: «IVECO è sinonimo di affidabilità e non potevamo che continuare a dare seguito al nostro rapporto storico e di fiducia reciproca con Adriacar; così per i nostri nuovi Daily, come sempre, ci siamo rivolti a loro. Siamo più che soddisfatti».

Sempre Marino, a seguire, sottolinea l’attenzione maniacale riservata al parco macchine: «Ogni tre-quattro anni cambiamo i furgoni, perché ci teniamo a uscire per strada nel miglior modo possibile, dando ai nostri autisti la certezza di guidare mezzi che possano performare sempre in sicurezza. D’altronde, in media, dopo 36/48 mesi un nostro veicolo ha percorso 500mila chilometri. Ed è questa la soglia che abbiamo fissato: una volta raggiunta la cifra, provvediamo alla sostituzione».

Dopo tanta strada, spazio al palato: «Siamo un vero esempio di salumificio moderno: facciamo più di 115 prodotti, declinandoli in oltre 600 tipologie. Acquistiamo i suini, li macelliamo, ricaviamo le carni e le vendiamo come fresco o li trasformiamo in prodotti stagionati», racconta ancora.

«Il trenta per cento del nostro business è export, mentre il restante settanta in Italia è diviso in parti pressoché uguali tra dettaglio, ingrosso e grande distribuzione: nonostante la nostra natura ormai industriale, ci piace considerarsi una sartoria, una boutique, perché non abbiamo perso – e non vogliamo perdere! – la nostra anima artigianale. Così come non vogliamo perdere la relazione con IVECO. Perché squadra che vince non si cambia», conclude Marino Sorrentino.



## ADRIACAR: SORRENTINO? UN CLIENTE STORICO

La consegna dei nuovi Daily con cassoni isoterme Ifac Inox e gruppi frigo Thermo King è stata curata da Adriacar, uno dei punti di riferimento IVECO per l’Abruzzo (sia per il nuovo che per l’usato), forte di cinque sedi e ottanta dipendenti. Oltre allo storico headquarter di San Giovanni Teatino, infatti, l’azienda può contare sui distaccamenti a Marina di Montemarciano, Civitanova Marche e San Benedetto del Tronto, insieme a un importante centro usato.

«Il Salumificio Sorrentino è un nostro cliente storico, che fa affidamento su una nutrita flotta; ciclicamente, ogni tre-quattro anni, provvedono al ricambio dei mezzi e si affidano a noi: non abbiamo un contratto che ci lega, ma un rapporto fidelizzato da moltissimi anni, che è la cosa più importante. Peraltro, oltre alla vendita dei nuovi veicoli IVECO, ci preoccupiamo anche dell’assistenza post-vendita degli stessi», racconta Maurizio Di Sante responsabile dell’usato Adriacar (e del “nuovo” per la provincia di Chieti).





# LC3 TRASPORTI PRONTA PER VIAGGIARE CON I NIKOLA TRE A IDROGENO

Al via il primo progetto italiano per un trasporto merci a impatto zero con mezzi ad idrogeno. LC3 Trasporti firma un contratto con IVECO per cinque Nikola Tre FCEV. All'idrogeno pensa Edison Next

DI IVAN POLI





LC3 Trasporti ha annunciato un accordo per la futura messa in strada in Italia dei primi veicoli commerciali pesanti articolati alimentati a idrogeno. Partner di questo progetto IVECO, che fornirà i mezzi, ed Edison Next per la fornitura dell'idrogeno e dell'infrastruttura di ricarica. Nello specifico IVECO fornirà a LC3 Trasporti cinque Nikola Tre FCEV in versione 6x2 con un passo di circa 4 metri e asse aggiunto sterzante. A caratterizzare i veicoli ci sono l'assale elettrico (e-Axle) capace di una potenza continua di 480 kW e la nuova cabina con un'aerodinamica ottimizzata. La capacità di stock del Nikola Tre FCEV è di circa 70 chili di idrogeno che garantisce un'autonomia di viaggio fino a 800 km, il tutto con un tempo di rifornimento previsto di soli 20 minuti.

LC3 Trasporti è un'azienda che da sempre punta sul trasporto 100% sostenibile. L'azienda, che ha sede a Gubbio, è stato il primo vettore a utilizzare Biometano Gassoso (Bio-CNG) e Biometano Liquefatto (Bio-LNG). Michele Ambrogi, Presidente LC3 Trasporti, in occasione della conferenza stampa dell'8 novembre scorso a Rimini ha dichiarato: «Dopo aver segnato il passo con la messa su strada dei primi mezzi alimentati con combustibili di origine naturale con il Bio-CNG e il Bio-LNG, dopo aver creato il precedente con la scelta dei cinque Nikola Tre BEV (Battery Electric Vehicle), è arrivato il momento per l'azienda di registrare un ulteriore primato accogliendo i nuovi mezzi alimentati con un sistema di propulsione in grado di convertire l'idrogeno in energia elettrica combinandola con l'ossigeno».

Partner industriale di questo progetto, come già accennato è IVECO, leader nel settore dei mezzi pesanti a impatto zero. Massimiliano Perri, Direttore Generale IVECO Mercato Italia, ha affermato: «Il Nikola Tre elettrico a celle a combustibile (FCEV) rappresenta una pietra miliare fondamentale nei progressi di IVECO verso l'obiettivo di azzerare le emissioni nette di carbonio. Noi di IVECO siamo consapevoli che per vincere resistenze iniziali tipiche della transizione, dobbiamo essere pronti a supportare i clienti in questo percorso, fornendo soluzioni per assicurare e assicurare il loro business, dall'acquisto all'utilizzo, con una serie di pacchetti dedicati. Siamo dunque onorati di far parte di un ecosistema efficiente e produttivo insieme a partner strategici come LC3 Trasporti ed Edison Next».

A chiudere la triangolazione tra LC3 Trasporti e IVECO pensa Edison Next che si propone come partner per la generazione e la fornitura di idrogeno verde per il rifornimento dei mezzi di trasporto. Una strategia a larga scala che prevede lo sviluppo di più stazioni di servizio a idrogeno verde localizzate nel Nord-Est Italia, sul corridoio TEN-T, dedicate principalmente al rifornimento di flotte di mezzi pesanti e autobus per il trasporto urbano. Gabriele Lucchesi, Direttore Idrogeno di Edison Next, ha dichiarato: «Con questo progetto confermiamo il nostro impegno nello sviluppo di tutta la filiera dell'idrogeno verde, una tecnologia sinergica al core business dell'azienda e un elemento chiave nell'ambito del suo piano di sviluppo strategico. In particolare, Edison NEXT punta ad utilizzare l'idrogeno verde per sostituire i combustibili fossili nei processi industriali energivori e per rendere sostenibili i trasporti pesanti».

In foto presenti Mario Ambrogi, General Manager LC3 Trasporti  
Michele Ambrogi, Presidente LC3 Trasporti  
Fabrizio Buffa, Responsabile Gamma Media e Pesante IVECO  
Mercato Italia e Giorgio Berettini, Sales Manager LC3 Trasporti





# PER VODAFONE IL NATALE SALE A BORDO DELL'IVECO S-WAY

Lo spot natalizio dell'azienda leader nel campo della tecnologia e della comunicazione racconta la storia di un camionista che, grazie alla rete Vodafone, ha la possibilità di restare in contatto con la figlia mentre attraversa l'Italia da nord a sud a bordo di un IVECO S-WAY

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA





L'amore è connettersi, superando anche le distanze. Un'allegoria tracciata sull'asfalto dai chilometri percorsi dai nostri autisti ogni giorno, compresi quelli di Festa. L'IVECO S-WAY diventa così protagonista dello spot natalizio di Vodafone, che vuole dimostrare come l'essere connessi aiuti a tenere unite le persone, attraverso gli occhi di un autista che attraversa l'Italia nel giorno della Vigilia di Natale.

Lo spot, in onda sulle principali emittenti televisive italiane e presente sui canali digitali e sui social media, racconta la storia di un autotrasportatore il cui lavoro lo tiene lontano da casa nel periodo natalizio. La copertura, la stabilità e la potenza della rete Vodafone permettono a sua figlia di 18 anni di viaggiare a sua volta attraverso l'Italia per seguire e comunicare con il padre, del tutto ignaro della sorpresa architettata dalla figlia. Alla fine, la ragazza riesce a raggiungere il porto in cui è parcheggiato il camion e si ricongiunge al padre con un abbraccio.

Da sempre IVECO ha particolarmente a cuore il benessere dei suoi conducenti, il cui comfort e sicurezza sono al centro della sua strategia. Questo spot televisivo natalizio racconta una storia che risulterà familiare a molti autisti IVECO, che sono lontani dalle loro famiglie

e dai loro cari in giorni speciali di festa. Per questo motivo, IVECO ha colto l'opportunità di partecipare alla pubblicità per esprimere la sua gratitudine ai conducenti per il ruolo fondamentale che svolgono nella nostra società e per aver ispirato lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi IVECO.

Fedeli al processo di miglioramento continuo incentrato sul cliente, IVECO è alla costante ricerca di nuovi modi per ottimizzare l'esperienza degli autisti attraverso funzionalità e servizi pensati per migliorare la loro vita al volante, dalla configurazione e progettazione degli interni della cabina fino a servizi efficaci di assistenza da remoto, da caratteristiche di connettività avanzate a una copertura premium all-inclusive.

Infatti, l'IVECO S-WAY che viaggia da una parte all'altra del Paese nello spot di Vodafone diventa allegoria dell'impegno di IVECO a fornire agli autisti la migliore esperienza possibile. L'IVECO S-WAY è il compagno di viaggio ideale, progettato intorno alle esigenze del cliente, un veicolo che ha segnato un punto di svolta nel settore trasformando il modo in cui gli autisti interagiscono con i propri veicoli attraverso i comandi vocali di Amazon Alexa con IVECO Driver Pal, l'esclusivo compagno di viaggio digitale presente anche nei giorni di festa.





# IL GRUPPO MARAZZATO SPEGNE 70 CANDELINE

Il 7 ottobre il Gruppo Marazzato ha celebrato il suo settantesimo anno di vita, un traguardo raggiunto con esperienza e passione trasmesse di generazione in generazione

DI ALESSIA GALLI DELLA LOGGIA







La storia del trasporto del nostro Paese è stata scritta anche dal Gruppo Marazzato, azienda di famiglia nata nel 1952 in Valle D'Aosta e poi sviluppatasi a Borgo Vercelli, che dopo tre generazioni di imprenditori che portano il medesimo cognome, è ora guidata dai Fratelli Alberto, Luca e Davide. «Dagli inizi a oggi, di strada ne è stata macinata tanta», esordisce Alberto Marazzato, Direttore Generale del marchio dell'elefantino con il naso all'insù. «Un traguardo, questo, che ci onora dei risultati raggiunti anche grazie a chi ci ha preceduti, delineando e tracciando un solido sentiero prima di noi: nonno Lucillo e papà Carlo, che purtroppo è volato via la scorsa primavera, quasi a voler festeggiare da Lassù con l'amato genitore questo storico momento. A lui dobbiamo l'aver mediato il passaggio del Gruppo da azienda di trasporti e servizi logistici a realtà affermata a 360° nel settore ambientale. E che ci ha consentito di centrare risultati ragguardevoli, a cominciare dal passaggio da pmi a grande impresa, con oltre 300 risorse umane in organico in continuo ampliamento.

Consolidando gli asset, moltiplicando le opportunità, e muovendo cuore e mente verso una direzione sempre più marcata che fa rima con sostenibilità sociale, inclusione, ricerca e sviluppo. Guardando al futuro di domani, ma con i valori di ieri e di oggi che continuano ad alimentare la nostra crescita e il nostro agire».

Per Luca Marazzato invece, AD del Gruppo, «Settant'anni sono anche il percorso sin qui compiuto in termini di incremento di mezzi operativi e parco macchine, aumentando la gamma di servizi e il livello dell'offerta globale che siamo in grado di fornire. L'attenzione agli sviluppi formativi e tecnologici di settore è un'altra, imprescindibile costante nel piano di crescita e d'investimento dell'azienda, che punta a consolidare sempre più il ruolo di partner nel delicato e variegato settore dei servizi ambientali su vasta scala. Con particolare attenzione anche al ruolo della memoria. I camion sono le nostre radici, ed è per questo che, insieme ai miei fratelli, proseguiamo in maniera ancor più decisa e convinta sulla strada intrapresa da nostro padre Carlo nel dare testimonianza, attraverso le centinaia di mezzi storici da lui raccolti e altrettanto restaurati con amorevole passione, dell'evoluzione della storia dei trasporti: perché la riconoscenza è la memoria del cuore».

«Gli ultimi anni, tra pandemia e addii familiari, sono stati certamente difficili», conclude Davide Marazzato, alla guida del settore vendite. «Li abbiamo affrontati com'è da sempre tradizione della nostra famiglia: rimboccandoci le maniche, cercando soluzioni, affrontando i problemi. Gettando anima e sguardo al di là dell'ostacolo. Collezionando così anche risultati storici,



In apertura l'evoluzione delle cabine Fiat, dal 640 all'iconico baffo. Nella pagina accanto, il momento del taglio del nastro del nuovo showroom di Stroppiana, location della festa del 70° compleanno dell'azienda. Sotto, un Fiat 682 N2 per il trasporto gpl, uno degli esemplari della collezione Marazzato

come l'aver avviato dal 2015 a oggi un Ufficio Bonifiche sviluppatosi rapidamente con commesse prestigiose, consentendoci di superare il tetto dei 50 milioni di euro di fatturato. Reinvestendo così in ricerca e sviluppo, acquisendo impianti finali a completamento della filiera di smaltimento dei rifiuti solidi e liquidi, stringendo partnerships con primari atenei italiani e inaugurando reti d'impresa che dal Nord-Ovest ci hanno portato a operare, insieme ad altri leaders di settore, anche in territori nuovi, Toscana in primis. Partecipando in prima linea a momenti storici e altresì unici come la realizzazione del nuovo Ponte Morandi a Genova. Condividendo tutto. Dialogando con tutti, inclusi i territori che ci hanno portato fortuna, che sosteniamo da sempre, e che continuano ogni giorno a essere testimoni vivi della nostra storia. Settanta e altrettante, infinite volte grazie a chi, ha fatto, fa e farà parte del 'Mondo Marazzato': perché è la squadra che vince». Un principio che l'azienda condivide con IVECO, che augura al Gruppo Marazzato di continuare a scrivere il futuro del trasporto insieme alle prossime generazioni.



OFFICINE BRENNERO  
**OFFICINE BRENNERO**



# UN AFFARE DI FAMIGLIA

“C” come cava e “C” come Castellini Vittorio, padroncino autentico che mastica il mondo del movimento terra e degli scavi da sempre, avendo ereditato questo lavoro dal padre Alfredo, oggi in pensione

DI IVAN POLI

**T**radizione e passione, la stessa che Vittorio ha tramandato ai propri figli: il più piccolo, Davide, sta prendendo la patente e la Carta di Qualificazione del Conducente, mentre il più grande, Cristian, è già demo driver per Officine Brennero e ha così commentato il nuovo arrivato in famiglia: «Partecipare alla consegna di un mezzo destinato alle attività di mio papà è stato per me motivo di grande orgoglio. L'IVECO S-WAY è infatti un veicolo che apprezzo particolarmente per il comfort e la guidabilità che offre, ormai un vero e proprio vizio di famiglia!».

Ed è stata proprio Officine Brennero a consegnare recentemente a Vittorio Castellini un IVECO S-WAY con vasca per trasporto inerti, personalizzato in ogni dettaglio dall'Officina Bignoni. «Insieme ad altri colleghi, relativamente al lotto di Verona, sono entrato nell'appalto per i lavori dell'alta velocità Brescia-Venezia e sono responsabile del

trasporto degli inerti dalla cava ex San Valentino, in zona Bussolengo e Pescantina, verso i vari lotti del cantiere: sabbia, ghiaia, ciottoli e roccia», ci racconta. Tutto materiale stipato nella capiente vasca ribaltabile dell'IVECO S-WAY: sono infatti 27 i metri cubi di carico, per una portata di 310 quintali, ai quali si aggiungono i 150 di tara.

Vittorio, attualmente, utilizza l'IVECO S-WAY 530 solo ed esclusivamente per questo servizio, ma il modello firmato IVECO fa della polyvalenza una delle sue punte di diamante, destreggiandosi con ottimi risultati sia in strada che in cava.

La scelta di un IVECO è andata nel segno della continuità e della tradizione. Quello tra la famiglia Castellini e Officine Brennero è infatti un rapporto storico: «Mio padre è stato cliente per anni, per non dire decenni, e io ho deciso di continuare a battere il suo sentiero. Mi sono affidato a Officine Brennero quando mi sono trovato a dover cambiare



*l'IVECO S-WAY 510 dopo cinque anni di utilizzo: mi hanno consigliato il 530 e mi sono fidato ciecamente. Mi trovo benissimo, anche a livello di consumi».*

Lo stesso vale per il supporto a livello di post-vendita e manutenzione: *«Il servizio è ottimo, non posso lamentarmi di nulla, né come vendita, né come officina: quando ci sono dei problemi o dei controlli di routine da fare, sono sempre pronti. Meglio di così...».*

Il nuovo arrivato ha macinato già diversi chilometri e molti, moltissimi altri ancora sono quelli che lo attendono; Castellini ci spiega infatti che una macchina del genere all'anno, in media, percorre circa 100mila chilometri: *«Lavoriamo solitamente nel territorio di Verona, con alcune puntate a Nord verso Trento e a Sud verso l'Emilia, a Modena e Bologna. Centomila chilometri in dodici mesi non sono certo pochi, anzi».*

Dicevamo della personalizzazione. Ecco, Vittorio Castellini è di Verona, ma il suo cuore (oltre che per IVECO!) non batte per l'Hellas o il Chievo, ma per la Juventus e ha deciso allora di arricchire il quadro con lo stemma della Vecchia Signora. La livrea dell'IVECO S-WAY è di colore grigio scuro, con serigrafia di una montagna che si sgretola e la scritta "The Rock". Sulla vasca, infine, campeggiano il logo di Officine Brennero e la scritta IVECO S-WAY in nero.



In foto presenti insieme all'IVECO S-WAY  
Alessio Perini, Vittorio Castellini, Diego Moreschi e Cristian Castellini







# SEMPRE ON THE ROAD

**Born to be first. Nato per essere il primo, il claim della Vignali Logistic Server Provider, punto di riferimento per il trasporto di ortofrutta, che a Bertinoro, in provincia di Forlì-Cesena, ha la propria casa**

**DI ALESSANDRO ALUISI**

**U**na casa sempre aperta, che lavora ventiquattro ore al giorno, trecentosessantacinque giorni l'anno.

Al vertice dell'azienda c'è Fabio Vignali, figlio d'arte: suo padre era camionista e, dal papà, Fabio ha ereditato la passione per la professione, riuscendo ad allargare orizzonti e raggio d'azione. Chi lo conosce, lo descrive come una figura molto (molto!) intraprendente, con un sogno nel cassetto: dopo aver creato la Vignali Trasporti nel 2006, aver realizzato due piattaforme logistiche a Bertinoro da 6mila metri quadri ciascuna (nel 2008 e nel 2016), aver internazionalizzato i servizi e dato vita, nel 2020, alla Vignali Lsp (insieme a quattro soci), si è posto l'ambizioso obiettivo di espande-

re ulteriormente il proprio parco mezzi, arrivando alla cifra tonda di cento unità, molti dei quali targati IVECO. Traguardo, peraltro, non così lontano: ad oggi, la Vignali Lsp, fa affidamento su circa sessanta veicoli, per la stragrande maggioranza pesanti. E con un esercito di macchine tale la realtà di Bertinoro riesce a servire tutt'Italia, isole comprese, e anche il Sud della Francia, dove recentemente è stata aperta una filiale per poter essere più performanti sul territorio transalpino. Per questa espansione in terra d'oltralpe, Vignali si è appoggiata a ItalTvt per la realizzazione di una piattaforma logistica di 2.400 metri quadri all'interno del mercato ortofrutticolo di Perpignan.





Fabio Vignali è amministratore unico e dal 2006 insieme ai soci Samuele Zanelli (responsabile logistica nazionale), Nunziatini Katia (responsabile amministrativa), Claudio Carpinelli (responsabile logistica internazionale e il fratello Vanni Vignali (responsabile operativo) hanno dato alla luce a questa ormai solida realtà, simbolo della caparbietà dell'imprenditoria romagnola. Quattro soci, tre figli e un fratello in azienda e una famiglia IVECO destinata ad allargarsi sempre più: «Siamo tornati a investire su IVECO perché per performance e rapporto qualità-prezzo è una certezza. E per chi fa il nostro lavoro avere la sicurezza di poter contare su un mezzo affidabile è una priorità. Così come è essenziale potersi rivolgere al bisogno ad officine che lavorano bene e di cui ci si fida», ci spiega il titolare.

Dicevamo dei sessanta camion. Ecco, di questi, quarantacinque sono sostanzialmente nuovi: il più vecchio ha tre anni e il più recente ha giusto qualche mese di servizio. Per rendersi conto della mole chilometrica coperta annualmente dalla Vignali Lsp per il trasporto di frutta e verdura su e giù per l'Italia – contando anche le puntate in terra francese – i mezzi che coprono le linee locali se la cavano con 100mila chilometri l'anno, ma chi serve il mercato internazionale arriva tranquillamente ai 200mila km, mentre i vettori che galoppiano in Italia viaggiano dai 130mila ai 150mila.

## PAROLA A GHEDAUTO

A svelare qualche segreto in più sugli IVECO è Andrea Riceputi, agente di Ghedauto, dealer della Vignali Logistic Service Provider: «Una particolarità di Fabio è che quando ordina il veicolo vuole il telaio rosso, rosso Eurostar. Per il resto, dopo aver acquistato in passato IVECO S-WAY da 480 cavalli con motore Cursor 11, gli ultimi acquisti sono stati IVECO S-WAY con motore Cursor 13, nella variante da 490 cavalli. E proprio negli ultimi giorni, a riprova del nostro rapporto di fiducia ormai consolidato, ci hanno commissionato un altro IVECO S-WAY da 530 cavalli. Mi viene poi in mente la consegna di un IVECO S-WAY da 510 cavalli, ma soprattutto quella in rampa di lancio: nel 2023 gli consegneremo la serie speciale Turbostar come veicolo immagine». Ma non è tutto: «Una caratteristica di quest'azienda è la richiesta di mezzi con cabina grande, perché coprendo lunghe distanze assicurano all'autista il massimo del comfort. Mentre per il trasporto di frutta e verdura, per il rimorchio refrigerato variano, spaziando tra più allestitori: Schmitz, Lamberet, Chereau».



# LA SIRIO SERVICE FESTEGGIA CON GLI IVECO S-WAY

Risparmiare carburante senza però rinunciare a qualità e affidabilità dei mezzi, oltre che alla produttività del proprio business: così Sirio Service ha scelto cinque IVECO S-WAY da 490 cavalli per rinforzare la propria flotta

DI FABRIZIO BIANCO





**T**rasportano merci, derrate alimentari, pacchi e posta. Sono la Sirio Service, società cooperativa che ha appena compiuto la maggiore età: nel 2004, a Roma, la sua nascita. Per festeggiare i diciotto anni di attività, Maurizio Coco, proprietario e responsabile amministrativo di Sirio Service, si è fatto il regalo, uno di quelli di marca: a inizio dicembre, infatti, IVECO ha consegnato cinque IVECO S-WAY modello AS440S49T/P da 490 cavalli. E non è finita qui, perché seguiranno altri quindici mezzi che andranno a completare la forniture ed avranno lo scopo anche di ringiovanire e rafforzare il parco macchine dello spedizioniere.

A impacchettare il regalo ci ha pensato Romana Diesel, storico concessionario IVECO, che forte di quattro sedi dislocate nel Lazio tra Roma, Frosinone, Latina e Viterbo, è solita giganteschiare nel mercato della regione del centro Italia. E proprio presso la sede capitolina del dealer si è tenuta la cerimonia di consegna dei primi cinque autocarri, alla quale hanno preso parte il "padrone" di casa Marco Tosti, responsabile vendite pesanti IVECO per Romana Diesel, Maurizio Coco, Erika Coco (proprietaria della società C.E.R. Transport, consociata con Sirio Service) e Alessandro Cardinali, proprietario e responsabile del parco mezzi Sirio Service.

Oltre ai 490 cavalli, a caratterizzare gli IVECO S-WAY pronti a mettersi in moto è la livrea, per la quale è stato scelto un colore bianco

polare, particolarmente luminoso. D'altronde, non poteva essere altrimenti per un'azienda che si chiama Sirio (dal greco "splendente") stella bianca della costellazione del Cane Maggiore, nonché stella più brillante del cielo notturno.

I cinque trattori targati IVECO sono stati equipaggiati con cabina Active Space full optional e il cambio Hi-Tronix, la trasmissione a dodici marce, con frizione elettronica, garantisce la tecnologia più avanzata della sua categoria. In aggiunta, la dotazione dei cinque nuovi autocarri prevede climatizzatore a regolazione automatica, Parking Cooler, Eco-Roll ed Eco-Switch. Infine, una nota sul passo: è di 3.800 millimetri.

Risparmiare carburante, senza rinunciare però alla qualità e all'affidabilità dei mezzi, oltre che alla produttività del proprio core business: gli IVECO S-WAY hanno saputo rispondere in pieno ai bisogni della Sirio Service. A confermarlo è lo stesso Alessandro Cardinali: «La scelta di inserire cinque IVECO S-WAY da 490 cv è stata dettata, oltre che dall'efficienza del prodotto, dall'affidabilità consolidata con la concessionaria IVECO Romana Diesel in tanti anni sul mercato e anche per il rapporto creatosi con l'addetto alle vendite Marco Tosti, che ci segue dalla progettazione dell'investimento alla consegna, fino al controllo dell'esercizio dei mezzi attraverso i sistemi IVECO dedicati al costo totale di esercizio».





# IL GIRO DI IVECO CAPITAL IN SEI INTERVISTE

Un viaggio all'interno del mondo IVECO Capital, attraverso le parole di chi ogni giorno lavora con impegno e professionalità per garantire le migliori soluzioni finanziarie

DI GIORGIO GARRONE

## FRANCESCA MAIMONE, MARKETING MANAGER

Ci può tracciare un bilancio delle sfide affrontate quest'anno da IVECO Capital? «È evidente a tutti che abbiamo vissuto e stiamo vivendo un momento di accentuata instabilità. In particolare, il 2022 ha visto crescere i livelli di inflazione e i tassi di interesse, che hanno raggiunto in Italia picchi da tempo impensabili. È indubbio che, in un contesto come quello attuale, promuovere e fare Marketing dell'offerta finanziaria diventa un esercizio impegnativo». Quali elementi differenziano IVECO Capital dalle altre finanziarie presenti sul mercato? «È il vantaggio competitivo di essere una Captive e di lavorare in stretta collaborazione con i colleghi del Marketing delle Business Line di IVECO per modulare, insieme a loro, le soluzioni finanziarie che meglio si adattano al contesto competitivo nel quale viviamo. Bastano un paio di esempi esplicativi. Il primo riguarda l'ultima campagna lanciata sui Daily, la "COMBO ZERO", una vera "azione dirimpente" dedicata alla pronta consegna 2022. Associa il tasso zero con la forza del terzo anno di estensione

di garanzia a 99 euro, cioè sicurezza e protezione completa a costo quasi nullo per il cliente. E ancora, l'azione "Sostenibilità da 0 a 100" per IVECO S-WAY Natural Gas, pensata per dare respiro ai clienti maggiormente colpiti dal "caro metano", con piani a zero anticipo e importo delle prime 6 rate ridotto al 50%". Per quanto riguarda il 2023, come IVECO Capital, siamo parte integrante del progetto di rinnovo del CRM (il Customer Relationship Management) e, in particolare, del processo di preventivazione. Uno dei nostri principali obiettivi è che da domani il venditore del dealer che sta preventivando un veicolo possa, in modo integrato e sequenziale, completare l'offerta commerciale con la proposta finanziaria ad essa associata».

## CLAUDIA RANGO, AREA SALES MANAGER

Il 2022 è stato un anno sfidante? Perché? «Le condizioni socioeconomiche hanno portato incertezza e molti investimenti sono stati procrastinati. I tassi hanno subito un aumento repentino e, spesso, poco giustificabile al cliente







Nella foto di apertura, Rossella Tartaro, Francesca Maimone e Marina Navone. Nella foto accanto Claudia Rango, Sandra Sorrentino e Chiara Brogolino

finale, sulle cui spalle hanno gravato aumenti e ritardi di ogni genere e tipo. Fortunatamente, le agevolazioni come il credito di imposta, la Sabatini e le diverse disposizioni regionali hanno supportato i nostri clienti, così come la nostra capacità di gestirle intercettando la necessità di disporre di maggiore liquidità. Tuttavia, ogni crisi risveglia la creatività e la forza necessarie per affrontarla: di concerto con il Brand abbiamo messo in campo energie e soluzioni nuove, sempre più aderenti alle singole necessità dei nostri clienti. Sul piano personale, la sfida è stata doppia poiché mi sono confrontata con un'esperienza professionale del tutto nuova, dopo oltre vent'anni di IVECO Capital. Il nuovo ruolo mi ha fornito una grande spinta e la relazione quotidiana con la rete e i clienti rende la mia professionalità ogni giorno più completa. Per il 2023 mi aspetto strumenti digitali in linea con la complessità del mercato e una crescente (in)formazione sul mondo del veicolo elettrico: è un futuro che è alle porte e non possiamo farci trovare impreparati».

### ROSSELLA TARTARO, KEY ACCOUNT MANAGER

Che bilancio si può tracciare del 2022? «A inizio 2022, di rientro dalla maternità, le principali sfide da affrontare alla guida del team Key Account di IVECO CAPITAL, sono state conservare i volumi e la marginalità in un contesto fortemente condizionato dalle tempistiche di consegna, dal mix di mercato che ha privilegiato il canale retail e delle vendite dirette fino all'estate e dalla repentina crescita del costo del denaro. La nostra mission è stata quella di preservare le offerte finanziarie integrate cucite su misura per i nostri clienti lavorando in totale sinergia con il Brand, con il nostro Headquarter e il partner bancario. Il team Sales IVECO Capital ha operato in un mercato che ha messo in evidenza un alto livello di competitività e la necessità di costruire iniziative ad hoc per proteggere la nostra penetrazione. Nell'ultima parte dell'anno, il focus sui Key Account è stato sostenere IVECO e la rete delle concessionarie nel massimizzare le immatricolazioni dei veicoli con motorizzazione LNG, uno dei fiori all'occhiello della gamma dei pesanti del Brand. Nel 2023 puntiamo a rendere flessibile la nostra offerta per convivere con la volatilità dei tassi, potenziare la presenza di IVECO CAPITAL nel comparto degli allestitori e nelle vendite dirette di IVECO, supportare il Brand con soluzioni finanziarie dedicate ai veicoli elettrici, ottimizzare la digitalizzazione dei nostri Key Account per semplificare e velocizzare il processo di messa in strada dei veicoli».

### CHIARA BROGLINO, CREDIT MANAGER

I tassi d'interesse crescenti hanno impattato sulla domanda di finanziamenti? «Dopo il boom di richieste legate alla ripresa delle attività produttive post-Covid e al varo degli incentivi statali, la domanda di finanziamenti ha avuto una lieve flessione. Le valutazioni di credito nel corso degli ultimi due anni sono state in parte influenzate dall'adesione alla moratoria: i clienti che vi hanno

aderito sono stati tenuti sotto osservazione, come richiesto dall'attuale normativa bancaria, sia per verificare la corretta ripresa dei pagamenti, sia per intercettare eventuali segnali di rischio in caso di nuove richieste di finanziamento. A livello di dati di bilancio, l'adesione alla moratoria ha consentito a talune aziende di presentare risultati d'esercizio migliori rispetto a quanto si sarebbe verificato in una condizione di "normalità". La vera sfida, per queste aziende, sarà mantenere margini adeguati in una situazione influenzata anche dalla crescente inflazione e dal significativo impatto dei costi energetici. Per il prossimo anno, le più recenti previsioni delle Istituzioni internazionali prefigurano un indebolimento della crescita globale, con rischi orientati al ribasso, con un incremento dell'inflazione, ma in deciso ribasso nel 2024. A tutto ciò, si aggiunge la carenza di autisti nel settore dei trasporti. Le aziende che nel corso degli ultimi due anni sono riuscite a consolidare la propria posizione sul mercato con una gestione strutturata, sinergica e focalizzata sulla transizione digitale saranno le più competitive».

### SANDRA SORRENTINO, SALES OPERATIONS SPECIALIST

L'avvento della digitalizzazione ha cambiato qualcosa nel business di IVECO Capital? «Con la digitalizzazione è stato fatto un importante passo avanti in questi ultimi anni. Il primo step in assoluto si è concretizzato con l'introduzione dell'e-signature, strumento digitale che ha favorito il processo di digital trasformazione a livello di contratti. Il processo è in fase di miglioramento con continui rilasci, che ci consentiranno di trasformare totalmente in digitale la sottoscrizione del contratto. Il principale tool in un'ottica customer centric lanciato alla fine del 2022 prende il nome di SoEasy. Come suggerito dal nome stesso, lo strumento ha semplificato i processi a livello intermedio, traducendosi come output finale in un accorciamento dei tempi di liquidazione. In particolare, uno dei principali vantaggi per il dealer è quello di poter caricare in autonomia e in modo proattiva/trasversale sui nostri sistemi i documenti necessari per l'istruttoria e, laddove manchi qualche informazione, in tempo reale, grazie alla messaggistica istantanea, è possibile farne immediata richiesta andando a ridurre il numero di email, i tempi di attesa per tutte le fasi del processo del servicing. Inoltre, tramite il portale il concessionario può essere sempre aggiornato sullo stato di avanzamento della pratica. Per l'operatore addetto al servicing/payout, il principale plus risiede nella visibilità. Sul portale compare, infatti, lo storico delle informazioni e dei documenti riguardanti la singola pratica».

### MARINA NAVONE, COMMERCIAL LENDING PORTFOLIO MANAGER

Quali prodotti finanziari si sono rivelati cruciali per il successo del business quest'anno? «È proprio nella nostra gamma di prodotti finanziari – Matured, Trade in, Revolving e Working Capital Loan – che i concessionari hanno trovato il supporto necessario per affrontare la prima parte di quest'anno. La situazione è migliorata questi ultimi mesi e noi siamo felici di poter essere a fianco dei dealer nel finanziamento degli importanti livelli di stock da gestire, anche in funzione delle esigenze dei clienti finali. Il 2022 è stato, per IVECO Capital, un anno particolare anche per la realizzazione di due progetti che ci hanno visti coinvolti e che ci permetteranno di vivere in modo diverso il 2023. Il primo ha riguardato l'ascolto della voce dei dealer. Abbiamo, infatti, lanciato un questionario e condotto indagini mirate per comprendere al meglio le loro necessità. Grazie a questo confronto, nel 2023 lanceremo nuovi prodotti finanziari, nella speranza di essere sempre più competitivi al loro fianco per vincere insieme le sfide del futuro. Il secondo progetto, fortemente voluto oltre che da noi anche dal Brand e dai concessionari, ha coinvolto i certificati di conformità, come ulteriore passo avanti verso la digitalizzazione».



# IVECO BUS, CAMPIONE DELLA MOBILITÀ SOSTENIBILE

Un autunno caldo quello dei Saloni dell'autobus che ha visto un fitto calendario di eventi focalizzati sul settore del trasporto pubblico

DI IVAN POLI

IVECO BUS è stata protagonista di questa stagione offrendo al grande pubblico il meglio di una produzione che punta su un trasporto sostenibile ed efficiente. Tra il 12 e il 14 ottobre 2022 si sono celebrati due Saloni in contemporanea: il Next Mobility Exhibition di FieraMilano e IBE Intermobility and Bus Expo presso i padiglioni di Rimini Fiera (vedi box). Nel particolare a Next Mobility Exhibition IVECO BUS si è presentata con uno stand delle grandi occasioni con ben cinque modelli esposti all'interno dei padiglioni: il DAILY ACCESS CNG, lo STREETWAY CNG, il CROSSWAY CNG, l'URBANWAY HYBRID CNG e il bus elettrico E-WAY. Tutti modelli che esprimono l'approccio del gruppo al tema della transizione attraverso un mix energetico capace di rispondere a qualsiasi esigenza operativa e di profilo di missione.

A Milano non si è parlato solo di prodotto ma anche di strategia. Do-

menico Nucera, IVECO BUS President, ha dichiarato, in occasione della conferenza stampa di Next Mobility Exhibition, che il suo Gruppo «non vuole limitarsi alla transizione energetica, perché anche connettività e mobilità condivisa sono altri due pillar fondamentali per il nostro Gruppo. Oggi annunciamo una prima iniziativa congiunta con Via Transportation. In tema di guida autonoma, abbiamo completato un test in linea su un bus autonomo a livello 4, in collaborazione con Easymile. La prossima fase è il test in condizioni operative reali. I costruttori stanno passando da essere fornitori ad essere advisor nei confronti dei clienti, in grado di fornire soluzioni chiavi in mano che abbracciano anche infrastruttura e parte energia». E poi spazio alla produzione in Italia: «Stiamo realizzando uno stabilimento di autobus a Foggia dove Iveco Group ha già uno stabilimento di produzione di motori. Mentre lo stabilimento di ePowertrain e







Sopra, Marco Franza, Domenico Nucera e Giorgio Zino. Accanto, gli scatti del progetto Campbus presentato all'IBE



*batterie autobus a Torino è già in funzione». I tempi? A questa domanda risponde Marco Franza, Global Head of Customer Service IVECO BUS: «Entro fine 2022 lo stabilimento di Torino sarà pronto per la produzione delle prime batterie autobus. Lo stabilimento di Foggia vedrà i primi autobus prodotti da aprile 2023».*

Ma come già anticipato al Next Mobility Exhibition IVECO BUS si è presentata "in massa" con ben cinque mezzi (più uno nell'area esterna). Piatto forte è stato rappresentato dall'URBANWAY HYBRID CNG, un mezzo capace di tagliare i consumi del 16 per cento (rispetto alla versione diesel standard) e le emissioni di CO2 del 19 per cento, nel caso di utilizzo di carburanti rinnovabili. Il partner tecnologico di IVECO BUS in questa avventura ibrido-leggera è Voith; suo, infatti, il modulo ibrido da 48 Volt, sviluppato per i nuovi cambi a sette marce Diwa Nxt.

Dunque, l'elettrico E-WAY, nella doppia versione da 9,5 e da 12 metri oggi caratterizzato dalle nuove batterie NMC (Nichel, Manganese, Cobalto) ad alta densità energetica che offrono agli operatori del settore il 20 per cento di energia in più, che significa fino a 300 km di autonomia per un massimo di 460 kWh a bordo del modello da 12 metri, o fino a cinque passeggeri in più per la stessa autonomia della generazione precedente ZEN 35. Inoltre, le batterie hanno anche il vantaggio di essere completamente intercambiabili. Dall'elettrico al gas, con lo STREETWAY a gas naturale compresso dotato del motore Cursor 9 CNG, che eroga 310 cv (1300 Nm), è compatibile con il biometano ed è conforme alla norma EURO VI Step E. Lo STREETWAY adotta un serbatoio fino a 1.600 litri, soluzione che garantisce un'elevata autonomia nelle missioni urbane. A chiudere il CROSSWAY LOW ENTRY CNG, leader del mercato europeo nel segmento Classe II, e il minibus DAILY ACCES disponibile in Classe A, I e II con ingresso centrale ribassato, disponibili in lunghezze che vanno da 7,1 a 8 metri. Il DAILY ACCESS CNG comprende versioni diesel Euro VI-E Classe I, che erogano rispettivamente 180 e 210 cavalli. I motori possono essere abbinati o al cambio Hi-Matic a 8 rapporti o alla nuova trasmissione manuale a 6 rapporti. Con una porta singola al centro e una porta doppia nello sbalzo posteriore, il minibus urbano con ingresso ribassato posteriore può accogliere fino a 35 passeggeri e presenta di serie uno spazio nello sbalzo posteriore per una sedia a rotelle per passeggeri a mobilità ridotta.

## A IBE A BORDO DEL CAMPBUS

IVECO BUS ha presenziato anche a IBE Intermobility and Bus Expo (Rimini, 12-14 ottobre 2022) dove si è presentata con il CampBus, l'innovativo progetto educational del Corriere della Sera dedicato alle scuole superiori che per l'intero anno scolastico 2022/23 coinvolgerà studenti e docenti in percorsi digitali tra nuove tecnologie, cultura e attualità, educazione civica e sostenibilità. Durante il road-show per l'Italia il CampBus ha fatto tappa a IBE dove i visitatori della fiera hanno avuto la possibilità di salire a bordo dell'autobus e rivivere un'esperienza unica, intraprendendo un viaggio virtuale attraverso le tecnologie emergenti. Gli spazi interni dello Streetway di IVECO BUS, sostenibile e alimentato a gas naturale compresso, sono stati adattati per permettere ai visitatori di usufruire delle tecnologie legate a gaming, AI, cloud e realtà miste. Il progetto CampBus vede il coinvolgimento di quattro scuole superiori di Bari, Milano, Roma e Torino e gli studenti avranno la possibilità di partecipare a laboratori di design thinking, social reporting, produzione di video e podcast.

La terza edizione di CampBus si è conclusa a Milano con la premiazione dei migliori podcast realizzati dagli studenti durante le settimane digitali, che si tenuta nel corso dell'evento annuale di Login, il 24 e 25 novembre 2022 al Museo della Scienza e della Tecnologia Leonardo da Vinci di Milano.





# ORA È TEMPO DI TRANSIZIONE

Dai centri urbani alle lunghe percorrenze sempre più aziende rivolte a una mobilità sostenibile scelgono i mezzi di IVECO BUS, come dimostrano le numerose consegne in giro per l'Italia

DI SARA CASTALDI

Una consegna importante in linea con le rinnovate esigenze di una trll 27 ottobre scorso IVECO BUS ha consegnato un Evadys ad Autoservizi Borman, impresa di autoservizi extraurbani di Tricase (LE) per il servizio di trasporto curato da FlixBus. Una consegna importante in linea con le rinnovate esigenze di una transizione green nei trasporti per rendere ancora più sostenibili i viaggi in autobus a lungo raggio. L'autobus di IVECO BUS è impegnato sulla linea di FlixBus fra Lecce e Napoli e, secondo le stime di IVECO BUS, consentirà una riduzione di circa il 17% le emissioni di CO<sub>2</sub> rispetto ad pullman precedenti utilizzati in condizioni di utilizzo analoghe. Con il test dell'Evadys, che rappresenta il primo progetto in ambito di sostenibilità a più largo spettro nel nostro Paese, IVECO BUS e FlixBus intendono così contribuire allo sviluppo di forme di mobilità sempre più ecocompatibili anche sul mercato nazionale della lunga

percorrenza. Ma non solo, questo progetto rappresenta un'opportunità preziosa per riunire i diversi attori della filiera dell'autobus, vale a dire costruttori, operatori e aziende locali, intorno alla missione per garantire alle persone soluzioni di mobilità collettive sempre più efficienti.

In occasione della consegna, Guido Ucci, Italy Retail Sales Manager di IVECO BUS, ha dichiarato: «Siamo orgogliosi di consegnare il nostro Evadys ad Autoservizi Borman per il trasporto a lunga distanza di FlixBus, due partner con i quali abbiamo lavorato in sinergia e che condividono la nostra visione di comfort, affidabilità e sicurezza. Infatti, grazie a questo progetto pilota, gli attori della filiera si uniscono attorno all'obiettivo comune di efficienza e ottimizzazione di una mobilità volta a soddisfare i requisiti di sostenibilità ambientale e sociale, con l'ausilio di un mezzo performante e versatile come l'Evadys, un modello sempre più apprezza-





In foto, Giuseppe Vitullo, Sales Area Manager Retail, Guido Ucci Italy Retail Sales Manager, Valentina Ottobre, Responsabile Amministrativa Borman Srl, Pietro Scalici Trasport Manager Flixbus, Leonardo di Pinto, Amministratore Delegat



In foto, Giovanni Minniti, Vicesindaco Lucca Jean-Luc Laugaa, AD Autolinee Toscane Felicità Tolu, autista Autolinee Toscane Gianni Bechelli, presidente Autolinee Toscane Stefano Baccelli, Assessore Regionale Giorgio Zino, IVECO BUS Business Director Europ

*to dai nostri clienti, grazie ad esempio alla grande capacità di carico di passeggeri e bagagli, unita al sistema di salita di passeggeri in sedia a rotelle studiata per semplificare le operazioni e alla presenza del WC a bordo. Colgo l'occasione per ringraziare la nostra concessionaria Di Pinto & Dalessandro che ha curato la consegna che offre una serie di servizi, fra i quali consulenza commerciale, supporto post-vendita e assistenza capillare sul territorio di Puglia e Basilicata».*

L'Evadys da 13 metri è dotato del motore Cursor 9 da 400 cv e di cambio automatizzato Traxon a 12 rapporti. Oltre ad essere caratterizzato da una strategia di cambiata predittiva che elabora i dati in arrivo dai numerosi sensori e li unisce con i dati raccolti dal segnale GPS, in combinazione con la cartografia topografica è in grado di calcolare l'esatta selezione delle marce e l'esatto rapporto da inserire. L'Evadys conta 47 posti totali, di cui 44 a sedere, due di servizio e un posto riservato a persone con ridotta capacità motoria. In linea con le specifiche richieste da Flixbus, il veicolo offre eccellenti condizioni di viaggio e comfort per i passeggeri che possono beneficiare di Wi-Fi, monitor e toilette. Le prese di ricarica USB consentono ai passeggeri di ricaricare i loro telefoni cellulari, tablet, lettori MP4. Infine, per agevolare le fasi di salite e discesa di passeggeri su sedia a rotelle, il veicolo è dotato di un sollevatore inserito nella porta centrale.

Cartina e numeri alla mano: 15 Crossway in Toscana, 10 Daily Mobi in quel di Napoli. Si gioca sull'asse tra Toscana e Campania un'accoppiata di consegne che sancisce, in entrambi i casi, un palabile cambio di passo nell'esercizio dei servizi TPL. La declinazione 'Line' è quella scelta da Autolinee Toscane (AT): i 15 veicoli consegnati a fine luglio sono impiegati nelle tratte extraurbane a media e lunga percorrenza così come nelle rotte che collegano le province di Pisa, Livorno e Lucca.

La consegna delle chiavi ha rappresentato il culmine di una cerimonia tenutasi presso il deposito AT di Lucca al cospetto del Presidente di Autolinee Toscane, Gianni Bechelli, e dell'AD Jean-Luc Laugaa. Presenti anche il Direttore dell'Esercizio Paolo Rodighiero, il Direttore del Dipartimento Nord, Massimiliano Pellegrini, il responsabile delle officine del Dipartimento Nord Emiliano Cipriani e i Capi Movimento AT di Lucca Giorgio Virdis, di Pisa Luca Barsaglini e di Livorno Alessandro Giardi. Per IVECO BUS, ha partecipato Giorgio Zino, Business Director Europe.

Lunghi 12 metri, gli autobus sono in grado di ospitare 49 passeggeri con sedile reclinabile e bracciolo. Presenti anche due posti passeggeri aggiuntivi con strapuntini e un posto carrozzella.

Degna di nota è l'attenzione dedicata ai passeggeri con disabilità: le carrozzine accedono all'abitacolo attraverso una pedana elevatrice. Quanto alle dotazioni di sicurezza attiva e passiva, i mezzi dispongono di Abs, Asr, Esp e sono conformi alla normativa europea per la resistenza al ri-



In foto, Giuseppe Vitullo, IVECO BUS Italy Retail Sales Manager Italia Ettore Mariotti, Manutenzione Rotabile EAV Alberto Ramaglia, Dirigente alla Manutenzione EAV Fulvio Schiano Di Cola, Ingegneria della Manutenzione EAV Domenico Giametta

baltamento R66.02. Una telecamera di retromarcia, accompagnata da un sensore, assiste il driver nelle manovre.

Spostiamoci a Napoli. Qui a fine novembre ha imboccato le strade partenopee con la livrea dell'Ente Autonomo Volturno una flotta di dieci Daily Mobi destinata ai servizi interurbani in provincia di Napoli. Anche qui la consegna è stata siglata da una cerimonia ad hoc, tenutasi presso la sede della concessionaria Socom Nuova, le cui attività si articolano oggi nelle tre sedi di Napoli, Volla e Grottaminarda. Hanno partecipato all'evento Mariano Vignola, Direttore d'Esercizio EAV, Fulvio Schiano Di Cola, Ingegneria della Manutenzione EAV, Alberto Ramaglia, Dirigente alla Manutenzione EAV, Michele Valiante, Amministratore Delegato Socom Nuova, Gennaro Calabresi, Responsabile Rapporti Enti Pubblici Socom Nuova e Guido Ucci, Italy Retail Sales Manager di IVECO BUS. Lunghi 6,99 metri e in grado di ospitare fino a 44 persone (32 delle quali sedute), i Daily Mobi presentano una postazione per le persone con disfunzioni motorie. Le carrozzelle accedono tramite pedana manuale posta nella parte ribassata del veicolo. I minibus destinati ad EAV, che vanno ad incrementare la già cospicua flotta che circola in Regione Campania, sono dotati di motore diesel di ultima generazione a basse emissioni Euro VI Step E che lavora in tandem con il cambio automatico Hi-Matic a 8 rapporti. I minibus sono dotati di tutti i sistemi di bordo di ultima generazione, quali telecamere per videosorveglianza, sistema multimediale, sistema di info-utenza.





# IVECO



## IL DREAM TEAM DEI 'NUMERI'

I compiti e il modus operandi del Commercial Planning di IVECO per fornire agli Enti aziendali, ai District Manager e alla rete commerciale le informazioni cruciali per il successo del business. Le sfide di oggi e quelle di domani aprono la nuova rubrica "Il Motore del Mercato Italia"

DI GIORGIO GARRONE

**C**i sono realtà aziendali poco conosciute ai più, che svolgono un ruolo cruciale nel garantire il successo del business. È il caso del Commercial Planning di IVECO, un Ente di servizio che si occupa dell'analisi di un ampio ventaglio di dati grezzi per fornire agli altri organi aziendali, ai District Manager e alla rete commerciale del Brand informazioni statistiche dettagliate e report mirati di immediata fruibilità. Si tratta di rendiconti sintetici, indispensabili per comprendere l'andamento dell'immatricolato, i trend del mercato di riferimento, per la gestione del portafoglio ordini, dello stock, delle fatturazioni, nonché per la pianificazione della scontistica e di numerose altre azioni di marketing. «Il Commercial Planning del Mercato Italia - spiega **Luana Bonifacio**, Commercial Planning Manager - è costituito in tutto da cinque

figure professionali. Oltre a me, ci sono **Cristina Balbo**, **Massimo Bosticco**, **Giorgio Budicin** e **Mattia Maci**. Di fatto, siamo suddivisi in due gruppi: io, insieme a Giorgio e Mattia, seguiamo la parte di estrazione, classificazione, analisi e assimilazione dei dati, mentre Cristina e Massimo si occupano delle iniziative commerciali. Siamo un Ente di servizio del Mercato Italia, dal quale passano tutti gli aspetti del mercato di riferimento. Ci occupiamo, infatti, dell'analisi dei dati più disparati - dalla creazione di un veicolo alla fatturazione finale - e lo seguiamo anche nelle fasi successive, dall'immatricolazione alla messa in strada. Ciò ci consente di creare una reportistica customizzata, secondo le esigenze dei nostri interlocutori. C'è, inoltre, tutta la parte previsionale, che comprende l'entrata ordini, i volumi fatturativi di breve, medio e lungo periodo e



la pianificazione del mercato con le nostre quote e la visione di lungo respiro. Ma non basta. Rientrano nei nostri compiti anche la gestione della politica commerciale e degli incentivi per le Business Line leggera, media e pesante. Insomma, abbiamo una visione del mondo a 360 gradi».

## CONTATTI CON TUTTI GLI ENTI AZIENDALI

Chi sono i vostri interlocutori? «Ci interfacciamo con tutti gli Enti, con le Business Line, con la Direzione Centrale, con il network di vendita. La vera sfida, per noi, è prendere in considerazione un'enorme mole di dati provenienti da più fonti e tradurla in una forma immediatamente fruibile. Ciò significa fornire report e analisi user-friendly, di facile comprensione». Da dove arrivano i dati da analizzare? «Ci affidiamo a due macro-database: l'NBI, un enorme archivio che attinge anche dal gestionale SAP, e GRID, un repository legato al mondo immatricolativo. Queste ultime informazioni provengono, fra l'altro, dal Ministero dei Trasporti e dall'ACI. Da alcuni mesi, utilizziamo anche i dati sui contratti con patto di riacquisto (buy-back), molto frequenti nel comparto dei pesanti». Nella gestione economica della politica commerciale, quali sono i principali indicatori di performance (KPI, Key Performance Indicators)? «Le fatture, lo stock e l'andamento di mercato sia per IVECO, sia per i competitor. Oggi, è molto difficile riuscire a prevedere come evolverà. Ci sono tanti fattori da prendere in considerazione: l'andamento dei prezzi delle materie prime, i costi del trasporto e così via. La pianificazione, in questo contesto, diventa ancora più complessa. E, in futuro, interverranno anche le problematiche legate alle trazioni alternative, al mondo dell'elettrico».

## COME GESTIRE INCENTIVI E PROMOZIONI

La gestione degli incentivi e delle promozioni rivolte alla gamma leggera rientrano nei compiti di **Cristina Balbo**, con un passato professionale in IVECO al Customer service, al network Centrale e Italia, infine, al Commercial Planning prima come analista dell'immatricolato poi, dal 2016, come addetta alle problematiche della scontistica. «Alcune dinamiche - spiega Cristina - sono comuni al segmento dei medi e dei pesanti, altre no. Il mondo dei leggeri è molto dinamico, più simile a quello delle automobili. Il mio ruolo consiste nel legare le esigenze dei commerciali della Business Line leggeri a quelle dei nostri controller. Si tratta di necessità diverse. Ogni tre mesi, nell'ambito del comparto della gamma leggera, vengono definite le politiche commerciali del periodo successivo. Incentivi e promozioni sono comunicate alla rete commerciale tramite circolari. È compito mio far sì che le informazioni trasmesse vengano tradotte in incentivi erogati in fattura o, successivamente, tramite una nota di accredito. La maggior parte delle iniziative scatta al momento dell'ordine del veicolo, all'aggancio del cliente finale, mentre altre sono di tipo qualitativo, collegate alla quota di mercato prefissata e alla partecipazione della concessionaria alle azioni marketing proposte. Come Commercial Planning, siamo quelli che gestiscono fisicamente le iniziative, il punto di riferimento per le Business Line, i District Manager e le concessionarie della rete IVECO. I dealer hanno un indirizzo e-mail cui scrivere e noi verifichiamo che le condizioni pattuite siano rispettate, cioè che ricevano gli incentivi concordati». Non è sempre facile gestire questi rapporti... «Ovviamente, dobbiamo sempre essere super partes. Abbiamo strumenti che ci permettono di recepire gli input commerciali, i vincoli o i margini definiti dai controller e, quando condividiamo le informazioni con gli altri organi aziendali, offriamo delle indicazioni chiare e certe affinché tutti i parametri vengano rispettati».



In apertura presenti Giorgio Budicin, Massimo Bosticco, Luana Bonifacio, Cristina Balbo e Mattia Maci, il team completo dell'ente Commercial Planning IVECO Mercato Italia

## POLITICA COMMERCIALE PER MEDI E PESANTI

«Anch'io mi occupo di politica commerciale - afferma **Massimo Bosticco** - rivolta, però, ai medi e ai pesanti. In parte, ciò che ha detto Cristina è comune anche al mio lavoro. La specificità sta nel fatto che nei medi e pesanti ogni veicolo fa storia a sé. Sono attento alle novità di prodotto e a tutte le dinamiche legate alla particolarità del business. La situazione è diversa se a comprare è una grande flotta, rispetto ad un'azienda mono-veicolare, poiché queste due situazioni devono essere gestite con modalità differenti. Nel primo caso avremo tanti buy-back, delle permutate, contratti di manutenzione, tutti elementi che rientrano nella scontistica. Ai primi di ogni mese, le 34 concessionarie della rete IVECO e i District Manager ricevono questi file, che costituiscono la base sulla quale discutere gli sconti. Una volta definito





questo parametro, i dati ritornano a me per l'iter approvativo da parte della Direzione Vendite. Lo sconto è deliberato se vengono rispettati determinati parametri come, per esempio, i cost margin e gli standard cost per modello. La procedura d'approvazione avviene a livello di Direzione vendite o, per trattative particolari, ci può essere un intervento da parte del Brand President. Dopo le modifiche, il tutto va messo a sistema e inviato all'attenzione dei Controller. Che, a loro volta, approveranno in funzione di altri parametri economico-amministrativi variabili nel tempo».

### DALLE INFORMAZIONI GREZZE AI REPORT DETTAGLIATI

Segue gli aspetti logistico-commerciali **Giorgio Budicin**, che vanta una lunga militanza di oltre 33 anni in IVECO, prima alla Direzione Regionale di Torino, poi al Mercato Italia. «In senso lato - afferma Giorgio - il mio compito è dare i numeri. Tutti i giorni forniamo a tutti gli Enti aziendali dei report, tagliati su misura per ogni singolo Ente, che riassumono la situazione degli ordini, delle fatturazioni, il sell-out, gli stock, l'immatricolato. Il tutto riferito alle diverse gamme di prodotto. Ogni mattina, estraiamo informazioni grezze dalla banca dati, le incameriamo, le trasformiamo e le traduciamo in relazioni, costituite da dati e tabelle immediatamente fruibili». Quali sono, oggi, i parametri più 'sensibili', cioè quelli più critici dal punto di vista decisionale? «Soprattutto il portafoglio ordini, poiché dal periodo pre-pandemia al post-Covid siamo passati da una consistenza di 3-4mila macchine a 25mila unità. Un balzo incredibile. La dimensione del portafoglio ci fa capire quali saranno i tempi di consegna previsti e le relative problematiche. Spacchettiamo i numeri e li traduciamo in dati leggibili. C'è un grande lavoro dietro. Questi rapporti vanno a tutti gli Enti e alle Business Line. Che aspettano queste informazioni per fare previsioni attendibili. Le informazioni contenute nelle nostre tabelle comprendono tutti gli aspetti logisti-

co-commerciali. In passato, il nostro primo report si chiama SMS - lo abbiamo battezzato così una quindicina di anni fa. Oggi l'SMS si è evoluto, fino a fornire una situazione completa. Adesso abbiamo i dati su portafoglio ordini, fatturazione, sell-out, garanzie, immatricolato e stock». L'ultima voce del team dei 'numeri', ma non in ordine d'importanza, è quella di **Mattia Maci**, la new entry a supporto del Commercial Planning Mercato Italia, dopo il conseguimento della laurea in ingegneria gestionale. «Come Giorgio - spiega Mattia - mi occupo di analisi dei dati e di reportistica. Estrapoliamo le informazioni dalla BI (Business Intelligence) e li elaboriamo per i diversi Enti. Dobbiamo anche produrre il giusto mix di informazioni, secondo le singole esigenze. In quest'ottica, creiamo tabelle pivot e grafici altamente personalizzati». Riuscite ad aiutare i singoli dealer con ricerche mirate? «Ai District Manager - sono 14 in tutto - comunichiamo giornalmente le informazioni di sell-in e stock. Ciascun DM, a sua volta, si occupa di informare le concessionarie di competenza con tutti i dettagli del caso. Di recente - precisa Luana Bonifacio - arrivano con sempre maggior frequenza richieste di ricerche specifiche, poiché il mercato è diventato estremamente segmentato. I principali quesiti sono: qual è la nostra penetrazione in uno specifico settore, in una specifica Regione? Alcuni anni fa era sufficiente un macro-quadro. Adesso quest'ultimo è un punto di partenza per approfondire altri settori». Un'ultima domanda: come evolverà il lavoro del Commercial Planning nei prossimi anni? «Ci stiamo già preparando - conclude **Luana Bonifacio** - per l'avvento degli elettrici. Ci sarà una pianificazione dei volumi dei camion alternativi, una previsione a medio-lungo termine, una fase di ramp-up produttiva, molto complessa, che dovrà essere seguita insieme alla logistica e agli stabilimenti di produzione. Dobbiamo pianificare i Nikola con criteri di coerenza rispetto al resto della gamma. Ci sarà la formula del pay-per-use e un altro interlocutore con il quale dialogare».





IVECO

# VADO AL MASSIMO

26-30 OTTOBRE 2022



## IL POST-VENDITA METTE IL TURBO

Il punto sull'andamento del post-vendita quest'anno e sugli obiettivi di crescita per il 2023 in una due giorni di dibattito, confronto e aggregazione delle officine autorizzate e delle concessionarie IVECO

DI GIORGIO GARRONE

L'andamento del post-vendita quest'anno e gli obiettivi di crescita per il 2023 sono stati al centro del meeting di dibattito, confronto e aggregazione fra concessionarie, officine autorizzate e manager di IVECO, tenutosi a Parma. A differenza degli incontri plenari dell'era pre-Covid, che coinvolgevano contemporaneamente l'intera rete commerciale e assistenziale, l'edizione 2022 dell'evento è stata suddivisa in quattro gruppi per permettere una comprensione ottimale delle singole realtà presenti sul territorio italiano. Da sempre il network IVECO nella Penisola, costituito da 35 concessionarie e 423 officine autorizzate (80 delle quali dedicate ai bus), è considerato uno dei fiori all'occhiello del Brand per presenza capillare e per capacità professionali. Oggi il Customer Service si confronta con nuove sfide, che riguardano la disponibilità dei materiali, i tempi di consegna, i costi crescenti dell'energia, l'inflazione, la scarsità di manodopera specializzata, solo per nominarne alcune. Tuttavia, malgrado l'attuale situazione d'incer-

tezza, esistono ancora ampi spazi di crescita del business, che vanno adeguatamente sfruttati. «Era importante – ha affermato Alessandro Oitana, Customer Service Director Mercato Italia - incontrare le officine autorizzate (oltre ai concessionari), poiché rappresentano un canale molto importante per IVECO. Fanno parte della nostra rete e, quindi, è giusto condividere con loro i progetti e le strategie per il 2023. Quest'anno abbiamo deciso di non organizzare una sessione plenaria unica, che avrebbe riunito circa 600 persone. La scelta è stata quella di articolare l'evento in più fasi per condividere l'esperienza delle officine e discutere in dettaglio a livello individuale. Alla fine, si sono contate circa più di 500 presenze, con una media di 120-130 partecipanti per evento. Ciò ha permesso momenti di aggregazione e il confronto e la condivisione delle idee. Ciò significa un ritorno allo spirito di squadra di IVECO, che da sempre ci contraddistingue». Come è stato organizzato il meeting di Parma? «Non è stato di semplice





## VADO AL MASSIMO

realizzazione, poiché ha coinvolto sia i dealer, sia le officine autorizzate. In ogni caso, il tasso di partecipazione è stato molto elevato - e questo ci fa piacere - nonostante le distanze da superare per raggiungere la sede dell'incontro. Ciò significa che si è trattato di un evento voluto e apprezzato dai dealer e dalle officine autorizzate». «Il meeting di Parma – precisa Marianna Zingaropoli – Customer Service Marketing Manager Mercato Italia – ha richiesto un grande impegno da parte di tutto team, in modo particolare di Christophe Caplain. Ci siamo appoggiati, per alcuni aspetti organizzativi, a un'agenzia esterna. C'è stato, poi, il coinvolgimento delle concessionarie che, attraverso i loro Parts Manager, hanno sensibilizzato le officine. Le due giornate di lavoro e aggregazione – queste ultime con visita ai luoghi di produzione delle eccellenze gastronomiche locali, alla Dallara Academy e all'Autodromo di Varano de' Melegari (Parma) - sono state accolte positivamente da tutti i partecipanti». Quali messaggi sono stati trasmessi ai concessionari e alle officine autorizzate durante l'evento? «Abbiamo fornito una panoramica a 360 gradi della situazione attuale – precisa Luca Perrini – Customer Service Sales Manager Mercato Italia. Siamo partiti dall'analisi del mercato sia in termini macro-economici, sia di dettaglio. Alessandro ha dapprima delineato un quadro dell'attività veicolare in Italia - a volte le officine non hanno una visione puntuale di questo tipo - e ha fornito un profilo di Iveco Group, per poi passare alle attività di post-vendita, che sono state trattate per macro-punti (gli aspetti che per noi sono importati): il coinvolgimento con la rete dei dealer, la fedeltà al Brand, l'integrazione dei sistemi informativi. A nostro avviso, sono questi gli aspetti che producono i maggiori risultati. È la strada che abbiamo iniziato a percorrere e continueremo a seguire».

### SEMPRE PIÙ VENDITA INTEGRATA DI CAMION E SERVIZI

Il meeting di Parma è stato aperto dall'intervento di Alessandro Oitana, che ha delineato i macro-trend e le sfide che Iveco Group si trova ad affrontare a un anno dal debutto ufficiale sul mercato: la scarsità delle risorse, la disponibilità di prodotto, la crescita vertiginosa dei costi energetici e delle materie prime, le spinte inflattive – che impattano su tutte le realtà, incluse le officine – le difficoltà incontrate dalle catene logistiche e la domanda di beni strumentali superiore alle capacità produttive degli stabilimenti. Tutto ciò rende più difficile fare previsioni attendibili per il futuro. «All'interno di questo mondo – ha spiegato Oitana – IVECO si muove in modo dinamico, intelligente e flessibile. Alla mera vendita dei veicoli, si vanno sempre di più associando i servizi ad essi collegati. Si tratta, quindi, di una vendita integrata. Al mezzo di trasporto si aggiungono, infatti, i servizi che possono essere finanziari, di manutenzione e riparazione o di post-vendita. In questo contesto, IVECO propone soluzioni personalizzate per ogni tipologia di cliente. Nel mondo dell'after-sales – ha proseguito Oitana - le officine autorizzate, insieme ai dealer, rappresentano un elemento strategico della squadra di IVECO. Che sia così lo dicono, per esempio, i dati relativi alla penetrazione dei contratti di manutenzione e riparazione, passati da 7% del 2014 a circa il 35-36% sul totale delle vendite del 2021 nel segmento dei pesanti. Vogliamo coinvolgere al massimo il service. Ma è indispensabile condividere alcuni punti. Prima di tutto, è fondamentale che l'officina autorizzata, insieme al concessionario e a IVECO, partecipi alle strategie del Brand in modo attivo e proattivo. Un altro elemento cruciale è la fedeltà al marchio rappresentato. Quando si fa parte della stessa squadra bisogna lavorare nella medesima direzione, senza atteggiamenti opportunistici. Infine, dealer e officine autorizzate devono scambiarsi in modo trasparente le informazioni in loro possesso – la procedura sarà resa obbligatoria a partire dal prossimo anno - per far crescere il business comune. Un business già lievitato quest'anno di circa il 15% rispetto al 2021, superando così il target del 10% fissato durante il precedente meeting di Bologna. Ma si può fare di più e sono certo che tutti – come dice il claim di questo incontro - andranno al massimo».







In queste pagine alcuni momenti salienti dell'evento







**“IVECO propone soluzioni personalizzate per ogni tipologia di cliente. Nel mondo dell’after-sales le officine autorizzate, insieme ai dealer, rappresentano un elemento strategico della squadra”**  
Alessandro Oitana



### OBIETTIVI SFIDANTI PER IL PROSSIMO ANNO

Il positivo andamento del fatturato post-vendita di quest’anno non consente pause di riflessione, poiché esistono ancora ampi spazi di crescita sia per le officine, sia per i dealer, che devono essere adeguatamente sfruttati. *«Siamo il Brand con il maggior numero di Officine – ha affermato Luca Perrini. Un altro aspetto importantissimo è la capillarità dei punti di assistenza sul territorio nazionale. Vogliamo alzare il livello qualitativo del service. Vogliamo che le officine siano al centro delle nostre attività. Del resto, oltre il 40% dei ricambi IVECO è gestito proprio dalle officine del Brand. Il canale di vendita delle autorizzate cresce in media quest’anno di 15%, con un andamento però non completamente omogeneo all’interno della rete. Vi sono, infatti, 218 aziende con tassi di espansione superiori al 15%, mentre altre si attestano attorno al 10%. Alcuni punti di assistenza, invece, denunciano un calo del fatturato rispetto al 2021. Queste strutture vanno aiutate con azioni settoriali mirate, per portarle a livello delle migliori. Lo scorso anno, alla convention di Bologna avevamo fissato un target di crescita del 10%, che ha suscitato qualche perplessità, ma che è stato ampiamente superato. L’obiettivo per il prossimo anno parla di un incremento di almeno il 20%. Premieremo le officine più fedeli e i target saranno sartoriali, cioè non generalizzati in base a un incremento standard rispetto al fatturato del periodo precedente, ma calzati su ciascuna realtà del service».*

### IL CLUB DELLE OFFICINE FIRST CLASS

All’interno della rete assistenziale IVECO vi sono strutture che eccellono per qualità dei servizi e livelli di performance, sono le officine First Class. *«Vogliamo premiare le migliori – spiega Marianna Zingaropoli. Perciò abbiamo lanciato anche quest’anno l’iniziativa First Class. Riconosce le officine che dimostrano un’eccellenza, sia in termini di performance legate ai ricambi, sia dal punto di vista dei servizi. Lo scorso anno ne abbiamo nominate 120, l’obiettivo per il 2022 è di arrivare a 135 e a 150 nel 2023. I requisiti per entrare a far parte delle First Class comprendono performance di fatturato ricambi ed eccellenza qualitativa sui servizi offerti ai clienti IVECO. Sul versante dei ricambi e degli accessori – conclude Marianna Zingaropoli – tutte le officine della rete hanno a disposizione le linee Genuine Parts, Reman, NEXPRO, Accessori e, non per ultimo, i partner Direx. Attualmente i ricambi Genuine rappresentano ancora la nostra gamma principale, ma anche Reman e NEXPRO, anno dopo anno, stanno incrementato la loro penetrazione. La linea Reman, che comprende i componenti rigenerati, include oltre 2mila part number. Grazie al miglioramento continuo del livello qualitativo, i motori e i cambi godono oggi di una garanzia di tre anni, mentre i turbocompressori hanno una copertura di due anni. I NEXPRO, dedicati ai veicoli di maggiore anzianità di servizio, includono circa 500 codici. L’obiettivo è di arrivare a circa 1.000 entro fine 2023».*





# NEWS DA TUTTO IL GLOBO

IVECO nel Mondo è la rubrica dedicata da *Camion&Servizi* alle informazioni, iniziative e curiosità provenienti dai mercati. Questa puntata, particolarmente ricca di spunti, comprende le news che arrivano sia da alcuni paesi dell'Unione Europea, sia da nazioni extra-UE, come la Tunisia e l'Australia

DI SARA CASTALDI



## GERMANIA

### Maxi-fornitura di IVECO S-WAY alla Transgourmet Deutschland

La flotta della Transgourmet Deutschland si è recentemente potenziata con l'arrivo di 109 cabinati a due assi IVECO S-WAY AD190S34/FP e AD190S40/FP con motorizzazioni Cursor 9 alimentate a biogas (Bio-CNG) rispettivamente da 340 Cv e 400 Cv. I nuovi veicoli a sospensioni pneumatiche integrali, insieme a un IVECO S-WAY LNG AD260S34Y/FS a tre assi, sono utilizzati per i servizi di ristorazione degli hotel, delle aziende e delle strutture sociali nelle aree urbane della Germania situate in prossimità dei centri di distribuzione della Transgourmet. L'impiego di biometano come carburante alternativo al gasolio consente di ridurre quasi a zero le emissioni di CO2 dovute alle attività di trasporto. I nuovi IVECO S-WAY a due assi, dotati di quattro serbatoi di gas naturale di origine organica da 160 chilogrammi, hanno un'autonomia operativa fino a 670 chilometri, mentre il 6x2 LNG raggiunge gli 800 chilometri di raggio d'azione fra due rifornimenti successivi. «L'acquisizione dei nuovi IVECO S-WAY CNG - spiega Sven Sauerwein, Responsabile dei servizi logistici di Transgourmet - fa parte della strategia di sostenibilità della nostra azienda. Abbiamo inserito nella nostra flotta i primi camion alimentati a gas nel 2018 con ottimi risultati su strada. Oggi la committenza non si aspetta solo veicoli hi-tech in piena efficienza, ma anche consegne a basso impatto ambientale. Siamo felici di soddisfare questo requisito. Ci siamo posti l'obiettivo di acquistare almeno 300 mezzi alimentati a metano entro il 2026 per ridurre le emissioni di CO2 di almeno il 20%. Anche questo target fa parte del nostro progetto "Green Logistics". Dall'ottobre 2022 effettuiamo servizi di distribuzione a impatto nullo, contribuendo così ulteriormente alla protezione dell'ambiente e del clima. Con questa decisione assumiamo un ruolo pionieristico nel settore della ristorazione, poiché siamo il primo grossista alimentare in Germania con consegne senza emissioni clima-alteranti. Contiamo sulla trazione a metano perché le infrastrutture e, soprattutto, le autonomie sono compatibili con le nostre attività. Inoltre, con il biometano prodotto in Germania, siamo in una situazione carbon-neutral».



francese: un cabinato eDAILY a trazione elettrica, dotato di cassone ribaltabile, con un'autonomia operativa di 200 km e una portata di 1.150 kg, un trattore Nikola Tre 6x2 BEV, attualmente servizio dimostrativo nel porto di Amburgo (Germania), un Daily CNG (Compressed Natural Gas) in versione furgone da 12 m3, e un cabinato 6x2 IVECO S-WAY CNG allestito da Moro Kaiser con idropulitrice (il veicolo è stato appena consegnato alla Municipalità di Lione). Questi mezzi testimoniano l'approccio diversificato di IVECO alla transizione energetica in atto nel mondo del trasporto. «Per una transizione di successo - ha spiegato Clément Chandon, Product Director di IVECO France - non esiste un'unica soluzione. Supportiamo i nostri clienti con un'ampia scelta di tecnologie, fra le quali il biometano, l'HVO (Hydrotreated Vegetable Oil, olio vegetale idro-trattato) e veicoli elettrici, che abbiamo appena lanciato e che presto si arricchiranno con camion a celle a combustibile alimentate a idrogeno. Con questo mix, offriamo alle aziende di trasporto la possibilità di scegliere la fonte energetica più adatta alle loro esigenze e alle aspettative della committenza».



## FRANCIA

### Debutto transalpino per l'eDAILY e il Nikola Tre a batterie (BEV)

L'eDAILY, versione elettrica del veicolo commerciale di successo del Brand, ha debuttato in terra francese, insieme al pesante stradale Nikola Tre BEV, in occasione de Les Rencontres de la Filière, evento organizzato a Lione dalla Federazione francese dell'industria e dei servizi della carrozzeria (FFC) per presentare l'edizione 2023 del Salone del veicolo industriale e degli allestimenti (Solutrans). Quattro i veicoli esposti alla manifestazione





**TUNISIA**
**Gli IVECO S-WAY e T-WAY debuttano sul mercato tunisino**

Dopo il lancio a Dubai nel 2021 e quello in Sudafrica a marzo di quest'anno, è stata recentemente presentata a Tunisi la nuova gamma pesante di IVECO, che si articola sull'IVECO S-WAY e sull'IVECO T-WAY. Alla presentazione sono intervenuti oltre 250 operatori del trasporto, che hanno potuto apprezzare le tante qualità dei nuovi prodotti: dal comfort alle performance su strada e in condizioni offroad, fino alla sicurezza e alla produttività. Fabio De Serafini, IVECO Business Director per l'Africa e il Medio Oriente ha affermato: «Ogni dettaglio della nuova gamma IVECO WAY è stato sviluppato per ottimizzare i costi d'esercizio (TCO): consumi di carburante, prezzo d'acquisto, valore residuo, oneri di manutenzione e produttività. La nuova gamma IVECO WAY consentirà di consolidare ulteriormente la leadership di IVECO nel segmento dei pesanti sul mercato tunisino. Il mondo si muove velocemente e il mondo dei trasporti deve non solo stare al passo, ma anticipare e guidare il cambiamento».



**AUSTRALIA**
**A IVECO Trucks Australia un fondo di mezzo milione di dollari per lo sviluppo dei mezzi green**

Il Governo dello stato del Victoria, in Australia meridionale, ha assegnato a IVECO Trucks Australia una sovvenzione di 500mila dollari (oltre 321mila euro) per lo sviluppo di veicoli green a emissioni localmente nulle. L'incentivo fa parte di un'iniziativa del Governo locale per promuovere le soluzioni di trasporto a basso impatto ambientale fra le industrie con sedi produttive nello Stato del Victoria. I fondi governativi saranno utilizzati per ricerche comparative sulle catene cinematiche alternative (in collaborazione la Swinburne University of Technology), per l'approntamento del Centro di customizzazione e innovazione (CIC) di IVECO e per la formazione del personale tecnico del Brand. Il responsabile dei progetti strategici e delle relazioni industriali di IVECO Trucks Australia, Marco Quaranta, ha affermato che il finanziamento, accolto con favore dall'azienda, sarà d'aiuto nel pianificare l'introduzione dei veicoli a emissioni zero in Australia e Nuova Zelanda, a partire dall'eDAILY di ultima generazione. L'eDAILY arriverà in Australia a metà del prossimo anno per i test di validazione su strada.


**NORVEGIA**
**Nessun pedaggio per il Daily con motore a biogas**

Tutti mezzi pesanti che entrano nell'area del Comune di Oslo sono soggetti a un pedaggio, calcolato in base alla loro classe d'inquinamento. Non così per il Daily di 7,2 tonnellate di massa totale a terra con motorizzazione a biometano, utilizzato dalla Kirkens Bymisjon Miljø, un'organizzazione senza scopo di lucro che trasporta tessuti dai contenitori e dagli impianti di riciclaggio di Oslo al magazzino di raccolta di Drammen, nella contea di Buskerud. L'esenzione dai pedaggi per i veicoli alimentati a biometano, entrata in vigore lo scorso settembre, consentirà alla Kirkens Bymisjon Miljø di risparmiare fino a 110mila corone l'anno (oltre 10.400 euro) per i viaggi di andata e ritorno dall'aerea metropolitana della capitale norvegese. Lo scopo dell'esenzione per i veicoli a biometano è quello di sviluppare la competitività del mercato dei carburanti prodotti da fonti rinnovabili e di incentivare il trasporto green. Il provvedimento è arrivato dopo decisioni positive dello Storting (il Parlamento norvegese), del Ministero dei Trasporti, della Direzione delle Strade, del Comune di Oslo e della Contea di Viken.









Lascia che sia il tuo camion  
a **riflettere** *la tua passione.*

Grazie alla nostra ampia gamma di accessori in acciaio puoi personalizzare al meglio il tuo veicolo, donandogli un aspetto unico che metta in mostra tutta la tua passione.

**ACITOINOX**<sup>®</sup>  
TRUCK  PARTS

[acitoinox.com](http://acitoinox.com)

