

# Camion & Servizi



TUTTO SU **ECOSTRALIS**  
TRAKKER OGNI LAVORO È POSSIBILE  
IVECO E LA SUA RETE

[WWW.CAMION-SERVIZI.IT](http://WWW.CAMION-SERVIZI.IT)



GUARDA  
IL VIDEO  
DEL TRAKKER  
IN CAVA





4



### La rivoluzione ECOSTRALIS

Con il nuovo ECOSTRALIS un'offerta integrata fra prodotto e servizi per la massima redditività del cliente

**8 Test ECOSTRALIS: virtuoso per natura**

**16 Test Trakker EuroTronic 16 marce**

**20 ECODAILY Ambulanza**

**22 Il futuro è del camper**



12



### Iveco off-road: pronti a tutto

Alla 28ª edizione del Samoter, Iveco espone la sua gamma completa per ogni esigenza di trasporto in cava e in cantiere

**28 Sport: Fame di vittorie**



30



### Un Team motivato

Iveco e la sua Rete lavorano in stretta sinergia per la soddisfazione del cliente

**44 Web: nuovi luoghi d'incontro**



34



### Tender vincenti

Iveco Italia si è aggiudicata importanti gare per la fornitura di veicoli a grandi aziende

#### Rubriche

**24 Iveco Customer Service**

**26 Iveco Capital**

**38 Protagonisti**

Betoncifaldi Srl

Socogas Spa

Camastra Trasporti Srl

**46 News**

**50 Grandangolo**



Il 2011 inaugura una nuova pagina della storia dell'Iveco. L'azienda, fondata nel 1975 con una connotazione già fortemente paneuropea, è entrata a far parte di Fiat Industrial, il nuovo Gruppo nella ristrettissima cerchia dei leader a livello globale nel settore dei "Capital Goods", costituitosi dalla scissione del Gruppo Fiat. Una scelta storica e strategica che proietta anche Iveco, insieme agli altri due settori di Fiat Industrial, CNH e FPT Industrial, in uno scenario di maggiore visibilità e dinamismo. Ed è proprio in questo nuovo scenario che Iveco conferma il suo impegno e la sua determinazione a offrire al mercato innovazione ed eccellenza dei prodotti, con l'obiettivo di una sempre maggiore soddisfazione dei clienti e soluzioni di trasporto ecologiche, economiche e ad alta redditività.

ECOSTRALIS, ultimo nato della gamma pesante stradale, è un esempio emblematico di questa filosofia che offre una risposta concreta e vantaggiosa alle medie e grandi flotte, ma anche al singolo conducente. In questo numero abbiamo dedicato ampio spazio a questo veicolo, evidenziandone i punti di forza e provandolo su strada.

In occasione della 28ª edizione di Samoter, il Salone triennale delle macchine movimento terra e per l'edilizia, Iveco è presente con i prodotti di punta dell'ampia offerta nel settore cava-cantiere, un suo ambito d'azione privilegiato: dall'ECODAILY 4x4 all'Eurocargo 4x4, per arrivare alle molteplici configurazioni del pesante off-road Trakker. È proprio in questi impieghi impegnativi, talvolta estremi, che emergono le doti di affidabilità e robustezza, nonché quelle relative alla grande allestibilità dei suoi veicoli; caratteristiche particolarmente apprezzate da una clientela esigente come quella degli operatori del settore.

La versatilità della gamma è sicuramente una delle potenzialità Iveco, e ciò è anche confermato dalle opportunità di allestimento che i veicoli offrono in altri settori, come ad esempio quello del turismo in movimento, ovvero dei camper, o di versioni altamente specializzate come quelle per le autoambulanze, una nicchia dove i cabinati ECODAILY offrono soluzioni ideali.

Da leader di mercato, Iveco affronta il mondo del trasporto avvalendosi di una rete forte, capace, efficiente e ben radicata sul territorio, per fornire i migliori servizi ai propri clienti. Lavoro di squadra e dinamismo nella relazione con il cliente, supportati da strumenti di contatto e di comunicazione sempre più innovativi, costituiscono la base delle strategie commerciali. Servizi assistenziali e finanziari flessibili e tempestivi completano in questo senso l'ampia rosa di soluzioni per ogni esigenza.

Sul fronte della valorizzazione del Brand proseguono infine le attività di sponsorizzazione di alcune discipline sportive da sempre vicine al cuore dell'azienda, come la MotoGP e la Pallacanestro, attraverso la Federazione Italiana, senza dimenticare gli importanti accordi con Ferrari e con gli All Blacks, la squadra di rugby più forte al mondo, alle prese quest'anno con il Campionato mondiale che si svolgerà in autunno in Nuova Zelanda. Comune denominatore resta ed è per tutti l'energia positiva che muove tutta l'attività di Iveco e dei suoi partner.

Nulla è lasciato al caso e la soddisfazione del cliente è, oggi più che mai, al centro di ogni azione. Le storie di successo dei nostri clienti sono anche il nostro successo e il punto di partenza per ogni nuova sfida.

Silvia Becchelli



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI COMITATO EDITORIALE FRANCO MINIERO, MARCO MONTICELLI, OTTAVIO GIOGLIO, FRANCESCO ORIOLO COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, FEDERICO GAIAZZI, MARCO MONACELLI, MAURIZIO PIGNATA COLLABORATORI BARBARA BARBIERI, MIHAI RADU DADERLAT, GIUSEPPE LISO, MARIA VITTORIA LOI, DOMENICO NASTASI, ELISA PIANO, LUCA SRA, FRANCO ZORZETTO EDITORE SATIZ SRL, VIA POSTIGLIONE, 14, 10024 MONCALIERI (TO) REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL INFO@THEEDITOR.IT STAMPA ILTE - MONCALIERI (TO) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE





# LA RIVOLUZIONE ECOSTRALIS

**Il nuovo pesante stradale presentato in anteprima ad Hannover pochi mesi fa si propone come offerta integrata fra prodotto all'avanguardia e servizi a 360° per la massima redditività del cliente finale. Ne parliamo con Franco Zorzetto, Responsabile dell'Ente Prodotto Italia Iveco**

di Silvia Becchelli

**L**o mondo dell'autotrasporto italiano sta affrontando in questi ultimi anni situazioni assai complesse legate da un lato alla recente crisi economica mondiale, dall'altro a una concorrenza non sempre molto leale dei Paesi emergenti, soprattutto dell'Est Europa, e non ultimo a una committenza sempre più esigente e orientata al massimo profitto. Operatori del settore e costruttori hanno affrontato quindi il nuovo scenario fianco a fianco alla ricerca di nuove opportunità e soluzioni innovative che garantiscano la massima redditività.

«Il ruolo di Iveco è quello di offrire ai propri clienti la migliore soluzione di trasporto - spiega Franco Zorzetto, Responsabile dell'Ente

Prodotto Italia Iveco -. Se la riduzione dei consumi, che da soli costituiscono il 27% dei costi sull'intera vita di un veicolo industriale, è uno degli obiettivi prioritari, con il progetto ECOSTRALIS Iveco ha fatto di più: ha voluto dare una risposta integrata che in un unico "pacchetto" comprendesse, non solo il veicolo, ma anche un ventaglio di servizi correlati per il veicolo stesso e per l'autista. Una nuova formula di offerta che presenta anche un inedito motore da 460 CV, che risponde agli standard volontari a bassissimo impatto ambientale EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles), un'aerodinamica ottimizzata, Esp e Hill Holder di serie e pneumatici a basso coefficiente di rotolamento. Per l'autista

sono state invece sviluppate le offerte Ecoswitch e iEco, il cambio automatizzato EuroTronic con il programma EcoFleet e corsi di addestramento specifici a cura di Iveco Driver Training. Infine sul fronte dei servizi, il cliente ECOSTRALIS potrà usufruire della piattaforma telematica Blue&Me Fleet, dell'assistenza non-stop, di tre anni di garanzia e dei servizi personalizzati dell'offerta Elements sviluppata dalla Customer Service Iveco.

Un nuovo veicolo, che si affianca all'offerta Stralis, dove Iveco ha voluto finalizzare il grande lavoro di sviluppo e ricerca svolto in questi anni e riunire i punti di forza della sua gamma prodotto per declinarli attraverso i due tratti salienti individuati dal prefisso ECO: ECONomico ed ECOlogico. Per raggiungere questo duplice obiettivo si è puntato a ottimizzare le prestazioni del veicolo per ridurre i consumi e, di conseguenza, le emissioni di CO<sub>2</sub>. Il risultato è che il nuovo ECOSTRALIS trasforma idee innovative in vantaggi reali per il cliente che ha nel nuovo pesante stradale Iveco un importante alleato. Quindi lo strumento per abbassare i costi di gestione e perseguire quella competitività che è indispensabile per continuare a recitare un ruolo da protagonisti su un mercato sempre più agguerrito».

## IL VEICOLO

La gamma prodotto ECOSTRALIS si sviluppa su trattori 4x2 (T/P) e 6x2 (TX/P) allestiti sulle cabine Active Time (AT) solo a tetto alto e Active Space (AS). La prima è declinata sui modelli AT440S42E e AT440S46E (che presenta quindi il nuovo motore da 460 CV); sulla cabina al top dell'offerta i modelli sono invece tre: AS440S42E, AS440S46E (con il nuovo motore da 460 CV) e AS440S50E (con il motore Cursor 13 da 500 CV). Tutti sono disponibili con sospensioni pneumatiche ed esclusivamente con motorizzazioni EEV, cambio automatizzato EuroTronic e ponti a singola riduzione. Non sono disponibili le versioni HR, RR, LT e SL, acronimi di Hub Reduction (ponte con riduzione ai mozzi), Rough Road, Low Tractor e SuperLight.

«Già da questi primi dati si può intuire "la filosofia" che sta dietro il progetto ECOSTRALIS - prosegue Zorzetto -, un veicolo che nasce con l'assoluta priorità di svolgere al meglio una delle missioni più comuni e impegnative, quella che costituisce il nerbo della nostra economia: i trasporti a lungo raggio su percorsi autostradali. Ne consegue una grande attenzione all'aerodinamica: di serie è dotato dello spoiler superio-

re e ai lati della cabina, mentre le minigonne (optional) sono vivamente consigliate. Dai test effettuati dal TÜV SÜD (il rigoroso Ente certificatore tedesco), il risparmio di gasolio certificato è del 2,4% per un veicolo dotato di spoiler con una velocità compresa tra 85 e 90 Km/h».

«Quanto alle diverse opportunità di allestimento di ECOSTRALIS - prosegue Zorzetto -, per semplificare la scelta del cliente, sono stati sviluppati due pacchetti opzionali pensati specificamente per migliorare la vita del conducente a bordo del veicolo e la sicurezza.

**“ECOSTRALIS è lo strumento per abbassare i costi di gestione e perseguire la competitività”**

Il "Pack Comfort" prevede la dotazione di sospensioni pneumatiche per il sedile del passeggero, il riscaldatore autonomo della cabina ad aria, il frigorifero estraibile con scomparto freezer e la chiusura centralizzata con telecomando; solo per la versione con cabina Active Space abbiamo inoltre il volante rivestito di pelle e il condizionatore automatico.

Il "Pack Sicurezza" offre invece una serie di dotazioni che aumentano la sicurezza in viaggio: oltre all'Esp e all' Hill Holder già di serie, il pack offre l'ACC (Adaptive Cruise Control), il TPMS (Tyre Pressure Monitoring System), il LDWS (Lane Departure Warning System) e il misuratore dei carichi. Tutti accessori molto importanti che meritano un ulteriore approfondimento sulle loro funzioni.

L'ESP (Electronic Stability Program) agisce in fase di sbandata, regolando la potenza del motore e frenando le singole ruote con differente intensità, in modo da stabilizzare l'assetto del veicolo. L'Hill Holder si utilizza durante le partenze in salita impedendo per alcuni secondi l'arretramento del veicolo al rilascio del pedale del freno, così è possibile lo spunto in salita senza pattinamenti della frizione e l'usura dei pneumatici è ridotta. L'ACC (Adaptive Cruise Control) mantiene costante la velocità di crociera e

Franco Zorzetto, Responsabile dell'Ente Prodotto Italia Iveco



VISUALIZZA LA GALLERIA FOTOGRAFICA





la distanza di sicurezza dal veicolo che precede. Con il TPMS (Tyre Pressure Monitoring System) si hanno le informazioni in tempo reale sulla pressione dei pneumatici segnalando l'eventuale bassa pressione. Il LDWS (Lane Departure Warning System) segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia senza che siano stati azionati gli indicatori di direzione, si rivela molto efficace nella prevenzione di incidenti dovuti a distrazioni o colpi di sonno. Infine, il misuratore dei carichi indica sul display del pannello strumenti il carico gravante sugli assi a veicolo fermo».

Tre le motorizzazioni offerte, tutte ottimizzate per la riduzione dei consumi. Due i motori FPT Cursor 10, conosciuti e apprezzati sei cilindri in linea di 10 litri declinati nella potenza di 420 CV e nel nuovo 460 CV. Una sola la taratura del motore FPT Cursor 13, sei cilindri in linea di 13 litri: 500 CV. Tutti i propulsori sono caratterizzati da basse emissioni (secondo le rigorose norme EEV) e garantiscono una significativa riduzione dei consumi di carburante. Inoltre utilizzano un olio a bassa viscosità che riduce i consumi di una percentuale variabile tra l'1 e il 2,5% in funzione della missione. L'intervallo di cambio dell'olio è poi il più lungo della categoria: ben 150 mila km.

«Ma è tutta la driveline a essere ottimizzata - ricorda Zorzetto -. ECOSTRALIS presenta una configurazione standard che prevede il cambio automatizzato ZF EuroTronic a 12 marce con un rapporto al ponte di 1:2,64 in combinazione ai pneumatici 315/70 Saver Green a basso coefficiente di rotolamento e con carichi assiali fino a 8 tonnellate. Rispetto alle soluzioni standard (pneumatici 315/80 e rapporti al ponte di 2,85 per il 500 CV e di 3,08 per il 450 CV), alla velocità di 85 km/h il regime di rotazione del motore è di 1209 giri/min contro i 1233 del 500 CV e i 1332 del 450 CV. Attenzione però: la combinazione 2,64 con pneumatici /70 è consigliata solo per i percorsi autostradali prevalentemente pianeggianti».

### L'AUTISTA

I veicoli, per quanto evoluti, non possono prescindere dal ruolo fondamentale che l'autista continua a rivestire.

«Per aiutare l'autista ad avere una guida più sobria e redditizia - spiega Zorzetto -, l'ECOSTRALIS è stato dotato dell'ECOSwitch con il programma iECO che limita la velocità da 90 a 85 Km/h, attiva una seconda "logica di cambiata" (solo sul Cursor 10) ed ottimizza la coppia erogata in funzione del peso totale del veicolo. Tutto questo riduce i consumi attraverso una gestione più accorta e pratica del veicolo. Infatti, grazie al programma iECO, pur avendo la stessa mappatura del motore, si utilizza solo la coppia necessaria a seconda del carico del veicolo (il programma non è attivo con le marce più basse e quindi non si ha riduzione allo spunto).

Ciò è possibile tramite l'ECOSwitch, che nella cabina Active Space si trova vicino alla presa di diagnosi, mentre nella cabina Active Time è montato nel vano portafusibili: quando l'autista attiva il comando, sul display del cluster è indicata la modalità "ECO".

Con i motori Cursor 10 ed ECOSwitch inserito, il limitatore della velocità passa da 90 km/h a 85 km/h, la riduzione della coppia si adatta alla massa complessiva del veicolo, si attiva la seconda logica del cambio e il Kickdown (il dispositivo solitamente utilizzato per avere più spunto in fase di sorpasso o di immisione, ndr) è disattivato. Con il motore Cursor 13 la funzione Kickdown non è legata all'ECOSwitch ma all'ECOFleet e non è prevista una seconda logica per il cambio, mentre riduzione di coppia e limitatore agiscono nel medesimo modo.

ECOFleet, di serie su ECOSTRALIS, è invece un software interno al cambio EuroTronic pensato per le grandi flotte che hanno una elevata rotazione di autisti e quindi personale con scarsa conoscenza del veicolo. Il programma infatti inibisce la funzione semiautomatica del cambio automatizzato che, lavorando solo in modalità automatica, ottimizza sempre i giri del motore garantendo una maggiore concentrazione sulla guida e un minore stress della catena cinematica, preservandola da eventuali danni provocati dal cattivo uso.

Infine, poiché i sistemi elettronici aiutano ma non sostituiscono un autista professionale, l'offerta dei corsi di addestramento Iveco Driver Training che hanno l'obiettivo di ridurre l'usura del veicolo sensibilizzando alle corrette manutenzioni e migliorando l'abilità di guida degli autisti e la loro attenzione alla sicurezza. È inutile ricordare quanto lo stile di guida sia un aspetto molto importante, uno dei fattori che maggiormente incidono sull'efficienza del veicolo. Guidare in modo corretto permette infatti di risparmiare

## ECOSTRALIS non è solo un nuovo veicolo, ma un concentrato di vantaggi per l'autotrasportatore

Il particolare dell'ECOFleet nella cabina Active Space che serve a limitare l'uso del cambio EuroTronic per gli autisti meno esperti



fino al 12% di carburante. È una variabile su cui si può intervenire efficacemente in modo molto semplice: coinvolgendo gli autisti meno attenti ai consumi con attività mirate di formazione. I corsi sono uno strumento concreto per aumentare le competenze, approfondire la conoscenza del veicolo e usufruire di una formazione avanzata su come impostare lo stile di guida in funzione del risparmio di carburante. Iveco offre la possibilità di partecipare presso le proprie sedi o, su richiesta, presso quelle dei clienti. I docenti Iveco sono affiancati da autisti professionisti interni detti demodriver che, all'approfondita conoscenza del veicolo, affiancano la conoscenza pratica di tutte le situazioni di guida».

### I SERVIZI

Se la telematica è stata pensata soprattutto in funzione delle flotte, anche di minime dimensioni, allo stesso modo un padroncino può trovare opportunità e vantaggi per la sua gestione. «Con Blue&Me Fleet, Iveco in collaborazione con Qualcomm, offre alle aziende soluzioni modulari e mirate per differenti esigenze ed è in grado di soddisfare dalle piccole alle grandi flotte - ricorda Zorzetto -. Blue&Me Fleet Standard include il servizio di Assistance Non-Stop (ANS), il kit viva voce senza fili e lo scarico da remoto dei dati tachigrafo. Blue&Me Fleet Advanced, oltre al pacchetto Standard, facilita la gestione di flotta nelle operazioni giornaliere attraverso la tracciabilità del veicolo, la gestione delle ore di guida, la fornitura dei dati di viaggio dell'autista e

la loro integrazione con il back-office. Infine, Blue&Me Fleet Professional offre tutti i servizi dei due pacchetti precedenti permettendo anche l'interazione e lo scambio di informazioni con l'autista attraverso la messaggistica, la mappa del viaggio, il navigatore per camion, il flusso del lavoro riassunto sul display dell'autista e anche le informazioni sul rimorchio. Infine sotto il profilo assistenziale, Customer Service Iveco, oltre a tutti i servizi garantiti per l'intera gamma Iveco, a ECOSTRALIS riconosce l'estensione della garanzia a tre anni, uno in più rispetto alla norma».

### I RISULTATI

«Tutto questo insieme di opportunità, raggruppate sotto l'egida di ECOSTRALIS, si traduce nel 7,32% di riduzione dei consumi, come è stato convalidato dal TÜV SÜD che ha certificato il metodo di misura di Iveco e verificato la plausibilità dei risultati - conclude Zorzetto -. Il risultato è stato ottenuto confrontando un ECOSTRALIS AS-L440S46T/P limitato a 85 km/h con uno Stralis AS-L440S45T/P a 90 km/h. Alla medesima velocità di 86 km/h l'ECOSTRALIS AS-L440S46T/P opposto a uno Stralis AS-L440S45T/P ha fatto registrare un consumo inferiore del 4,77%. Dati certificati e reali, frutto di un lungo lavoro di sviluppo e ricerca. In conclusione, voglio ribadire come ECOSTRALIS non sia semplicemente un nuovo veicolo, ma un concentrato di vantaggi sostanziali per l'autotrasportatore».





prodotto <PROVATO IL NUOVO ECOSTRALIS 440S46 T/P



# VIRTUOSO PER NATURA

**ECOSTRALIS è il nuovo pesante stradale Iveco, campione di efficienza e rispetto dell'ambiente. Dal test la conferma di tutte le sue potenzialità**

di Marco Bianchi

GUARDA  
IL VIDEO  
DI ECOSTRALIS



**Q**uello che abbiamo di fronte è proprio il più nuovo degli ECOSTRALIS. Infatti sotto la cabina Active Space, il top dell'offerta, si cela il nuovo motore Cursor 10 FPT Industrial nella taratura da 460 CV che promette di essere un campione anche di generosità con un'alta coppia distribuita su un

ampio range di giri. Lo verificheremo molto presto.

Il percorso previsto per la prova prevede un tratto autostradale verso Aosta con una digressione sulle statali del Canavese, anche per esigenze fotografiche, e quindi successivo rientro sempre in autostrada. Tracciato ideale per la mission del nuovo pesante stradale Iveco che è stato progettato per ottimizzare consumi ed emissioni su questa tipologia di percorso. Il tempo è sereno ma freddo, poco sopra lo zero termico, e il traffico scorrevole, la condizione ideale per una prova.

## AL VOLANTE

La conosciamo bene, ma la cabina Stralis Active Space è sempre in grado di sorprenderci per la sua ergonomia e per come sa mettere subito a proprio agio l'autista. La qualità dei materiali, ma soprattutto la posizione di guida e la disposizione dei comandi consente all'autista di trovare la posizione ideale nel massimo comfort. Il semirimorchio è a pieno carico e questo garantisce di avere delle sensazioni di guida ancora più significative.

Inseriamo la carta tachigrafica nel cronotachigrafo e il sistema Blue&Me Fleet ci chiede il numero di cellulare, così facendo in caso di necessità il contatto tra il servizio "Assistance Non Stop" e l'autista è immediato: basta premere un tasto e il Call Center Iveco richiama l'autista, individua la sua posizione e provvede a un'analisi immediata attraverso il sistema remoto avvisando contemporaneamente l'officina più vicina. L'autista non si sentirà solo e tutta l'organizzazione Iveco in quel momento è impegnata nel suo supporto: un servizio pensato per le flotte, ma che si rivela molto utile anche al singolo "padroncino". Il cellulare si collega poi con il sistema Bluetooth al vivavoce e così l'autista non deve più distogliere l'attenzione dalla guida quando viene chiamato: basta pigiare un tasto e gli altoparlanti dell'impianto hi-fi uniti a un microfono, comodamente montato su un braccio flessibile per avvicinarlo maggiormente alla bocca, gli consentono di dialogare mantenendo la massima concentrazione alla guida. Regoliamo il sedile e il volante, quest'ultimo grazie al comodo sblocco a pressione del piede al centro del pavimento, e siamo pronti per imboccare la tangenziale di Torino.

## IN AUTOSTRADA

I tre tasti del cambio automatizzato ZF EuroTronic a 12 rapporti, di serie su ECOSTRALIS, si trovano sulla sommità della plancia centrale in una posizione facilmente individuabile. Lo sviluppo di questa soluzione ha letteralmente cambiato il modo di guidare il camion, una continua evoluzione fino al modello attuale che rappresenta davvero un punto di arrivo per efficienza, rapidità e ottimizzazione delle prestazioni del veicolo. Alleati insostituibili nella gestione ottimale dell'ECOSTRALIS sono il cruise control, il limitatore di velocità e il retarder. La loro gestione è tutta affidata alla leva a destra del volante che diventa importante nella conduzione tanto quanto il volante stesso.

Prima di entrare nel merito del loro uso è necessario fare una premessa. All'inizio del test scegliamo di tenere l'ECOSwitch disinserito. Come spiega nell'intervista precedente Franco Zorzetto, questo selettore (comandato nella cabina Active Space con un'apposita chiave posta vicino alla presa di diagnosi sul lato passeggero) attiva il programma iECO per ottimizzare le logiche di cambio marcia e le prestazioni del veicolo in base al carico, in modo da assicurare il miglior rendimento in ogni condizione operativa. Così all'inizio possiamo utilizzare il controllo manuale delle marce e il kickdown, il dispositivo con una decisa pressione sull'acceleratore scala una marcia e garantisce al veicolo un ottimo spunto. Ma tutto questo fa anche inevitabilmente consumare di più.

Lo apprezziamo subito nell'immissione in tangenziale e lo riutilizziamo in occasione del sorpasso di un paio di veicoli più lenti. Non utilizziamo mai invece il cambio in versione semiautomatica perché proprio non se ne sente il bisogno.

Approfittiamo di una sosta per passare in posizione Eco e attivare il relativo programma iECO. La scelta è evidenziata con l'accensione di una scritta sul cluster al centro del cruscotto.







anche quando la strada comincia a salire. Non è certo il suo terreno ideale, ma è importante sapere che anche in quelle condizioni, nonostante il rapporto al ponte di 1:2.64, le prestazioni con gli pneumatici 315/70 restano di ottimo livello.

### SULLA VIABILITÀ ORDINARIA

Lasciamo a un certo punto l'autostrada e ci avviamo sulle strade statali lasciando però inserito il programma iECO. Come avevamo avuto modo di verificare in precedenza la velocità complessiva di crociera e il comfort di guida non ne risentono minimamente. Ovviamente i rapporti adesso sono più bassi e la velocità è ridotta, anche in considerazione dei tanti attraversamenti urbani che si incontrano. A questo proposito è molto importante tarare il limitatore di velocità con l'apposito tasto alla destra del cruscotto, per adattarlo ai diversi limiti ed evitare così di incorrere in sanzioni che potrebbero essere molto pesanti in caso di una distrazione, oltretutto anche i consumi ne hanno benefici riscontri.

Su strade più strette si apprezza la completa copertura degli specchi retrovisori, anche di quello anteriore che permette di



vedere perfettamente davanti al veicolo: nei centri urbani, in prossimità degli attraversamenti stradali, è una sicurezza in più. Anche nella viabilità ordinaria l'ECOSTRALIS conferma tutte le sue doti, dimostrandosi un veicolo estremamente versatile pur nella specificità della sua mission. Certamente la soluzione ideale per le flotte impegnate su lunghe tratte, ma anche un veicolo innovativo che soddisfa le esigenze dei padroncini alla ricerca di un camion che sappia massimizzare la loro redditività e diventi un compagno di viaggio sicuro, comodo e affidabile.



Ripartiamo e subito notiamo che il regime di cambiata è molto più attento al rispetto della zona verde di contagiri, la ripresa è leggermente meno bruciante ma questo non costituisce un problema, così pure superare veicoli più lenti non è un'operazione più complessa. Se poi sentiamo la necessità di una scata, agendo sulla leva di destra è sempre possibile scalare o salire di marcia, meglio la prima opzione quando si vede un rallentamento davanti a noi, e poi il cambio ritorna in automatico da solo. Insomma il programma iECO non riduce minimamente le potenzialità del veicolo, soprattutto se è ben assecondato dall'autista perché, questo non va mai dimenticato, il camion può essere automatizzato al massimo, ma l'elemento umano è sempre fondamentale.

E proprio l'accorto uso dei tre elementi citati precedentemente (cruise control, limitatore di velocità e retarder) diventa determinante per ottimizzare la conduzione del veicolo. Con il programma iECO, il limitatore si è già automaticamente posizionato su 85 km/h dagli originali 90 km/h, anche il cruise control lo tariamo sulla medesima velocità e la marcia prosegue nel massimo comfort con il motore poco sopra i 1200 giri/min e la lancetta ben al centro della zona verde di contagiri. Per ottimizzare ancora di più i consumi, quando dobbiamo rallentare, lasciamo sfruttare al veicolo il suo abbrevio senza agire sull'acceleratore e poi interveniamo con il retarder, che consente un significativo risparmio dell'impianto frenante di servizio.

Molto utili si rivelano anche le altre dotazioni relative alla sicurezza che fanno parte dell'apposito "pack sicurezza". La pressione dei pneumatici è visualizzata sul cluster centrale ed è monitorata in continuo, non usiamo invece il Lane Departure Warning System (LDWS) che però è molto utile nelle lunghe tratte per prevenire i colpi di sonno. Attiviamo invece l'Adaptive Cruise Control (ACC) il dispositivo che permette di regolare la distanza dal veicolo che ci precede e tara automaticamente su di esso la velocità, arrivando a inserire il retarder e a scalare le marce se necessario.

Inoltrandoci sul tratto di autostrada che porta verso Aosta, abbiamo modo di verificare le buone prestazioni dell'ECOSTRALIS



Alcuni particolari in cabina. In alto la gestione del Blue&Me Fleet, al centro la plancia con in evidenza l'ergonomia dei comandi e un particolare del cluster del cruscotto



## FOCUS COME FUNZIONA IL DIFFERENZIALE

*Approfondiamo la conoscenza di questo importante organo meccanico che svolge una funzione primaria: trasferire la forza motrice dall'albero di trasmissione alle ruote.*

L'ECOSTRALIS si caratterizza per un rapporto al ponte più "lungo": 1:2,64 a differenza degli altri Stralis che hanno rapporti di serie leggermente più "corti": 1:2,85 nel caso del modello di 500 CV e 1:3,08 per il 450 CV. Ma che cosa sono il rapporto al ponte e il differenziale?

Il rapporto al ponte (denominato anche rapporto finale o coppia di riduzione finale) è il rapporto del numero di denti della corona rispetto al numero di denti del pignone. Per esempio, 64/13 significa che la corona ha 64 denti e il pignone ne ha 13 e quindi essa gira più lentamente di circa 5 volte ( $64:13 = 4,9$  e infatti il rapporto si trova scritto anche  $4,9/1$  o l'inverso  $1:0,204$ ), ma trasmette una coppia circa 5 volte maggiore.

Corona e pignone si trovano all'interno del differenziale che ha tre proprietà di base: porta la potenza del motore alle ruote; rallenta la velocità di rotazione della trasmissione per un'ultima volta prima di applicarla alle ruote; infine permette una trasmissione della potenza del motore alle ruote a velocità "differenti" e da questo prende il nome. Infatti le ruote di un camion (come del resto di una vettura) in curva girano a velocità differenti: la ruota interna percorre una distanza minore, quella esterna una distanza maggiore e quindi quella che percorre meno distanza viaggia ad una velocità minore. Il differenziale è quindi il dispositivo che riceve la coppia del motore da un albero e lo ripartisce su altri due alberi (i semiassi), permettendo a ognuno di essi di girare a velocità differenti.

Quando il veicolo va dritto, le ruote motrici girano alla stessa velocità. Il pignone in entrata fa girare la corona e gli ingranaggi da entrambe le parti sono solidali. Quando però il camion affronta una curva, le ruote devono girare a velocità differenti. Il pignone è più piccolo della corona, è questa l'ultima riduzione, dopo quelle avvenute nel cambio, del regime di rotazione del motore. Per questo il dimensionamento del pignone e della corona del differenziale modificano la trasmissione del moto di tutta la driveline, privilegiando una migliore resa su percorsi pianeggianti con rapporti più lunghi, come nel caso dell'ECOSTRALIS, oppure prestazioni più adeguate con rapporti più corti per percorsi più impegnativi.





# PRONTI A TUTTO

Iveco propone una gamma ampia e completa in grado di soddisfare ogni esigenza di trasporto in cava e in cantiere.

Alla 28ª edizione del Samoter sono esposti alcuni modelli di punta

di Alberto Mondinelli



Iveco è presente alla 28ª edizione del Samoter di Verona, il salone triennale internazionale delle macchine movimento terra, da cantiere e per l'edilizia, con alcuni dei modelli più significativi della sua ampia offerta. Un ventaglio di soluzioni per ogni utilizzo in cava e nei cantieri, veicoli con MTT/MTC (massa totale a terra e di combinazione) da 3,5 a 56 t, portate fino a circa 40 t, motorizzazioni da 170 a 500 CV. Una gamma davvero completa: dai 4x2 on-road declinati nelle tre gamme ECODAILY, Eurocargo e Stralis (anche nelle configurazioni 6x2 e 8x2) fino a quelli off-road 4x4 ECODAILY, Eurocargo e Trakker, questi ultimi anche nelle versioni 6x6 e 8x8. Senza dimenticare la gamma di veicoli e dumper del proprio brand Astra per un totale di oltre 400 versioni.

## TRAKKER OGNI LAVORO È POSSIBILE

In sintesi il "claim" dello stand Iveco al Samoter 2011 non poteva essere più centrato per il Trakker, veicolo per eccellenza nelle missioni in cava grazie alle sue affermate doti di robustezza e affidabilità che, unite a una gamma completa, offre soluzioni per ogni esigenza. Un veicolo da lavoro funzionale e sicuro, progettato per affrontare con tranquillità anche le situazioni più difficili: dalla movimentazione di materiale in cava al trasporto di calcestruzzo, dall'impiego come spazzaneve ai trasporti eccezionali.

L'ampia gamma Trakker consente al cliente di personalizzare il veicolo per ogni specifica missione con versioni trattore e cabinato nelle configurazioni 4x2, 4x4, 6x4 e 6x6 per entrambi e 8x4 e 8x8 solo per i cabinati. Vasta anche l'offerta di MTT per i cabinati da 18 a 32 t per uso legale e da 20 a 40 t per i mezzi d'opera, per i trattori MTC da 44 t (uso legale) fino a 56 t (mezzo d'opera).

Il legame tra Trakker e il pesante stradale Stralis si evidenzia nell'utilizzo delle cabine Active Day (AD) e Active Time (AT) caratterizzate dalla calandra disegnata coerentemente al "family feeling" dei pesanti Iveco. Il modello AD è a cabina corta con tetto basso, mentre il modello AT è a cabina lunga per missioni che richiedono all'autista di trascorrere la notte a bordo ed è disponibile con tetto basso o alto.

La qualità di vita a bordo, tipica di una cabina stradale, è realizzata con soluzioni tecniche e materiali specifici per il mondo del cava-cantiere. Il comfort all'interno è garantito dall'isolamento acustico ottimale, schermo multifunzione centrale ad elevata visibilità, plancia con materiali antigraffio, impianto clima ad alta efficienza, sistema pneumatico di regolazione del volante. Inoltre i comandi al volante per freno motore a decompressione, il rallentatore idraulico, la radio, il cruise control e il selettore marce del cambio automatizzato EuroTronic garantiscono il massimo



comfort di guida. Il terzo sedile passeggero è disponibile a richiesta. L'accesso alla cabina è garantito da tre gradini, il primo dei quali flessibile e realizzato in materiale plastico testato nelle condizioni più severe. Il paraurti di acciaio è composto da tre parti indipendenti per rendere una eventuale riparazione più facile ed economica.

Il robusto telaio a longheroni a doppio collo di bottiglia, con sezione a C di acciaio speciale fino a 10 mm di spessore, garantisce grande capacità di carico, mentre i passi variano da 3200 a 5820 mm.

La facilità di allestimento è garantita dall'"expansion module" (modulo dedicato alla programmazione per gli allestitori) e dalla predisposizione per l'applicazione di PDF (Prese di Forza), che comprende i collegamenti e i relativi comandi elettrici sul quadro strumenti che, unitamente all'"expansion module", consente di controllare e programmare fino a tre prese di forza in modo indipendente. Le connessioni elettriche per gli allestimenti sono presenti sia all'interno della cabina sia sul telaio.

Le motorizzazioni disponibili sono due, declinate su quattro tarature di potenze: il Cursor 8 da 360 CV (265 kW) e il Cursor 13 da 410, 450 e 500 CV (302, 332 e 368 kW); il primo è un 6 cilindri di 7,8 litri di cilindrata, mentre il secondo è sempre a 6 cilindri, ma di 12,9 litri di cilindrata.

I motori sono caratterizzati da una coppia elevata e costante che consente al veicolo di superare ogni ostacolo: fino a 2300 Nm da 1000 a 1525 giri/min.

I motori Cursor rispettano le più severe norme europee di tutela ambientale EEV (*Enhanced Environmentally friendly Vehicles*) che identifica veicoli ecologici con un livello di emissioni inferiori a quanto previsto dalla direttiva Euro 5. Inoltre garantiscono bassi consumi e lunghi intervalli di manutenzione grazie alla tecnologia SCR.

Tutta la catena cinematica è specifica per le missioni più impegnative. Vasta la scelta dei cambi con tre modelli manuali a 16 marce ZF a cui si aggiungono gli automatizzati EuroTronic a 12 e 16 marce, entrambi con modalità off-road per maggiore coppia e potenza allo spunto.

Gli assali sono provvisti di freni a disco, mentre i motoassali e i ponti sono equipaggiati con freni a tamburo per garantire





### ECODAILY 4x4 PROFESSIONISTA DEL FUORISTRADA

L'ECODAILY 4x4 è un veicolo dalle caratteristiche specialistiche e altamente professionali destinato a tutte le missioni che richiedono un fuoristrada pronto a tutto: Protezione Civile, cantieristica, imprese edili e di manutenzione soprattutto in alta quota, Vigili del Fuoco, spazzaneve e municipalità. Quattro i modelli 4x4 declinati su due MTT di 3,5 e 5,5 t e due cabine, a due e quattro porte per 3 o 6+1 posti. Uno dei punti di forza è il telaio a longheroni a C, tipico da sempre della gamma

un'eccellente manovrabilità in fuoristrada. L'abbinamento a barre stabilizzatrici antirollio garantisce un'elevata stabilità del veicolo anche in condizioni di impiego particolarmente ardue e in presenza di baricentri alti.

Ampia infine anche la scelta di sospensioni tra paraboliche, semiellittiche e pneumatiche in varie combinazioni per ottimizzare sempre le esigenze del cliente.

### TRAKKER CON EUROTRONIC 16 MARCE

Tra le varie versioni del Trakker, particolarmente significativa quella con cambio automatizzato ZF EuroTronic a 16 marce. Una soluzione sviluppata da ZF e Iveco in oltre 14 anni di esperienza: grazie alle nuove tecnologie e alla massima integrazione con Iveco Trakker, si può affermare che il cambio automatizzato, grazie alla flessibilità del sistema e le elevate prestazioni raggiunte, sia la soluzione ideale anche sui percorsi off-road più impegnativi.

ZF EuroTronic a 16 rapporti è la trasmissione ideale per chi usa il veicolo prevalentemente in cava o in missioni gravose dove una marcia in più fa la differenza. Il nuovo cambio si affianca al già conosciuto ZF EuroTronic a 12 marce.

Come nella versione a 12 marce, EuroTronic 16 marce offre due possibilità per la retromarcia così da scegliere quella più indicata per la specifica situazione e avere la certezza di effettuare spostamenti millimetrici, indispensabili in situazioni di scarso spazio. I cambi automatizzati ZF EuroTronic a 12 e 16 marce hanno il comando elettronico della frizione: la logica automatica sceglie il rapporto ideale, protegge il motore dai fuorigiri, riduce l'usura della frizione, i consumi e il rumore. EuroTronic garantisce che il motore "lavori" sempre nelle zone in cui il consumo di combustibile è più basso e offre una migliore e sicura guidabilità del veicolo.

L'EuroTronic 16 marce è disponibile sui veicoli della gamma cantiere equipaggiati con motore Cursor 13, ad esclusione dei cabinati 4x2.

ECODAILY, che facilita l'allestimento e garantisce robustezza in ogni tipo di missione. La struttura scatolata della sezione anteriore assicura un'ossatura robusta, in grado di sopportare le forti sollecitazioni imposte dall'impiego nel fuoristrada più estremo. Disponibili due passi di 3050 e 3400 mm.

La cabina riprende il "family feeling" ECODAILY, ma è rialzata rispetto al telaio per evitare impedimenti all'escursione delle sospensioni, mentre i predellini ne facilitano l'accesso. Caratteristico il paraurti anteriore dove sono alloggiati i fari fendinebbia e anabbaglianti.

Oltre agli specchi retrovisori con grandangolo montati sul lato della cabina, l'ECODAILY 4x4 dispone anche di uno specchio di accostamento sul lato passeggero, che consente al guidatore di vedere eventuali ostacoli in quest'angolo cieco. Gli specchi retrovisori sono disponibili con bracci corti, adatti a veicoli di 2,20 metri di larghezza, o con bracci lunghi per veicoli fino a 2,35 metri di larghezza. Gli indicatori di direzione sono incassati nel semiguscio degli specchi.

Sul lato posteriore del telaio è presente la barra para-incastro che protegge i veicoli in caso di collisione posteriore. Al fine di non compromettere le prestazioni fuoristrada, la barra può essere sollevata.

All'interno un comfort da veicolo stradale: comodi maniglioni per salire e scendere più agevolmente dalla cabina, gli interruttori dei bloccaggi differenziali e i comandi della scatola di rinvio sono montati a portata di mano dell'autista, come pure i vani per riporre documenti e altri oggetti.

La dotazione standard comprende un sedile monoposto per l'autista, regolabile su tre posizioni, e una panchetta doppia per i passeggeri. Sono inoltre disponibili altre opzioni per un maggiore comfort, tra cui sedili riscaldati e/o a sospensione per l'autista e il sedile singolo lato passeggero.

ECODAILY 4x4 è dotato di un motore da 3,0 litri omologato EEV grazie al ricircolo dei gas di scarico (EGR) e al filtro antiparticolato (DPF) di serie. Si tratta di un quattro cilindri e 16 valvole, con turbocompressore a doppio stadio e iniezione common rail ad alta pressione. La potenza massima è di 170 CV (125 kW) da 2990 a 3500 giri/min, la coppia massima di 400 Nm da 1250 a 3000 giri/min.

La trasmissione è a sei marce FPT 2840.6 collegata al ripartitore centrale che garantisce una trazione integrale permanente. Il ripartitore centrale è equipaggiato con un bloccaggio attivabile dall'autista, che permette di distribuire la forza motrice al 50% sull'anteriore e sul posteriore, mentre in condizioni normali la distribuzione è al 32% sull'asse anteriore e 68% sul posteriore.

Tutti i modelli utilizzano una balestra a 3 foglie per l'asse anteriore e una balestra a 3 o 4 foglie per quello posteriore, rispettivamente per i modelli 3,5 t e 5,5 t. Gli ammortizzatori idraulici sono presenti sia anteriormente che posteriormente e le barre stabilizzatrici delle sospensioni espletano una funzione antirollio. Le versioni da 3,5 t possono essere richieste con il sistema di sospensioni da 5,5 t per condizioni di servizio pesante.

L'impianto frenante è il medesimo per le versioni da 3,5 t e 5,5 t, con freni a disco per l'asse anteriore e freni a tamburo per quello posteriore. Il sistema antibloccaggio dei freni (ABS), standard sulle versioni da 5,5 t e opzionale sulle versioni da 3,5 t, garantisce la distribuzione elettronica della forza frenante con il bloccaggio dei differenziali disinserito. Il sistema ABS viene automaticamente disattivato durante l'utilizzo dei bloccaggi differenziali.

### EUROCARGO 4x4 BEST-IN-CLASS ANCHE IN CAVA

Fin dal lancio, avvenuto nel 1991, Eurocargo è l'indiscusso punto di riferimento del mercato europeo, con una posizione di leadership nel segmento dalle 6 alle 18 t di MTT. L'offerta 4x4 è costituita da quattro modelli declinati su tre motorizzazioni e due MTT di 11,5 e 15 t.

Le missioni sono simili a quelle di ECODAILY, ma con una portata maggiore e la possibilità di agire in territori che presentano vincoli dimensionali meno ristretti. Quindi, posa e manutenzione di linee elettriche, sgombero neve, servizi per la Guardia Forestale e la Protezione Civile.

La cabina, in versione corta, rispetto a quelle stradali presenta il radiatore con una protezione contro gli urti; il paraurti è di acciaio ed è dotato di serie di una griglia protezione fari e di un gancio di manovra anteriore. Per pulire il parabrezza dal fango c'è un gradino frontale, mentre quello più basso di salita può ruotare per consentire il superamento di eventuali ostacoli senza danni.

Ottimo il comfort interno: i rivestimenti sono lavabili e resistenti, il sedile di guida ergonomico e la regolazione del volante in altezza e inclinazione con tutti i comandi a portata di mano.

Il motore è il Tector 6 cilindri di 6,0 litri e 6 cilindri nelle potenze di 217, 251 e 279 CV (160, 185 e 205 kW) Euro 5 con sistema SCR.

Per tutti il cambio è manuale a 6 marce con eventuale presa di forza integrata, mentre le offerte di passo sono quattro da 3240 a 4150 mm. Sia per i modelli a ruote singole che per quelli a ruote gemellate le sospensioni sono paraboliche con la possibilità di montare quelle semiellittiche.

I comandi di ridotte e blocco differenziali si trovano su una consolle tra i due sedili e dispongono di due semplici selectori che permettono di inserire le marce corte e il ripartitore che distribuisce uniformemente al 50% la potenza tra i due assali, che altrimenti sarebbe del 33% sull'anteriore e del 67% sul posteriore. Freni a tamburo sui due assi con ABS.

### LE VERSIONI KIPPER

L'offerta Iveco off-road è completata per le missioni da cantiere dai modelli K, cioè i modelli "Kipper", che pur nella configurazione 4x2 presentano soluzioni per gli impieghi più pesanti.

ECODAILY K ha di serie il bloccaggio del differenziale posteriore, la presa di forza al cambio, la sospensione posteriore rinforzata con balestrini supplementari e il riparo della coppa motore.

Eurocargo K ha di serie il bloccaggio del differenziale posteriore, il riparo del radiatore, il filtro aria e snorkel retrocabina, le sospensioni rinforzate e gli interni a ridotta sporcabilità.

Infine anche il pesante stradale Stralis è disponibile nella versione 4x2 K cabinato con il bloccaggio del differenziale posteriore, il paraurti in lamiera, la barra paraincastro posteriore con fanaleria rialzata e gli interni a ridotta sporcabilità. Da ricordare per queste missioni anche i trattori Stralis 4x2 nella versione HR (Hub Reduction, riduzione ai mozzi) con ponte posteriore a doppia riduzione e i trattori 6x4 TZ/P con sospensione pneumatica posteriore.







prodotto - TEST IN CAVA CON IL TRAKKER AD-N410T50.



# AUTOMATICO E INTELLIGENTE

**Un test in cava con il Trakker AD-N410T50 dotato del cambio automatizzato ZF EuroTronic a 16 marce in debutto al Samoter. Anche in cava i cambi servoassistiti sono un importante ausilio per l'autista**

di Marco Bianchi

**L** cambio automatizzato ha conquistato anche in Italia autisti e autotrasportatori nei trasporti di linea e sta raggiungendo quote sempre più importanti anche in cava. L'esigenza di superare dislivelli maggiori, la necessità di muoversi in spazi più ristretti, con limitati margini di manovra e con piccoli spostamenti che, per esempio nel caso delle gettate di calcestruzzo, diventano davvero millimetrici, sono tutte obiezioni che trovano nei cambi automatizzati di ultima generazione risposte in grado di soddisfare anche i più tradizionalisti. Grazie a 14 anni di esperienza nell'evoluzione dei cambi EuroTronic abbinati ai veicoli Iveco, una storia iniziata con EuroStar ed EuroTrakker e poi proseguita con Stralis e Trakker, ZF e Iveco presentando l'EuroTronic 16 marce hanno segnato una nuova tappa

nell'evoluzione del cambio automatizzato che, più di ogni altro elemento meccanico, ha davvero rivoluzionato il modo di condurre un camion.

## SU STRADA

Il test sarà effettuato con un Trakker AD-N410T50 allestito con un cassone ribaltabile Pastore. Il Trakker non ha bisogno di presentazioni, è il leader del settore cava-cantiere in Italia e occupa una posizione di rilievo anche sui principali mercati internazionali. Le sue doti di robustezza e affidabilità sono state celebrate in più occasioni e qui lo troviamo in uno degli allestimenti più classici con uno dei motori che meglio lo completano, in termini di potenza e coppia, ma anche di attenzione ai consumi. Un dato quest'ultimo guardato con sempre maggiore attenzione anche per i veicoli off-road che, se non coprono generalmente grandi distanze, devono comunque garantire economie di esercizio allineate con la sempre maggiore esigenza di redditività.

Si tratta di un classico cabinato 8x4 con cabina Active Day e motore Cursor 13 a 6 cilindri in linea e 4 valvole per cilindro a iniezione diretta con turbina a geometria variabile e intercooler conforme alle direttive Euro 5. La cilindrata è di 12880 cc per una potenza di 500 CV (368 kW) a 1900 giri/min e una coppia di 2300 Nm da 1000 a 1525 giri/min.

Un camion conosciuto che però, come ci si mette al volante, si fa sempre apprezzare per la posizione di guida, perfettamente ergonomica, con tutte le manovre principali facilmente raggiungibili senza dover praticamente staccare le mani dal volante o distogliere l'attenzione dalla strada. Il comfort è all'altezza delle migliori cabine stradali e ne abbiamo subito la conferma imboccando la tangenziale di Torino per raggiungere la cava che si trova a Moncalieri, praticamente dall'altra parte della città. Il lungo tratto di tangenziale, percorso con traffico scorrevole, ci consente di apprezzare le dotazioni "stradali" del Trakker, in particolare il cruise control che consente una guida più rilassata e, soprattutto, ci pone al riparo dal rischio di superare i limiti di velocità. Lo si controlla dall'estremità della leva alla destra del volante, la stessa che comanda anche il retarder (a 6 posizioni) e il cambio marcia quando si viaggia in modalità semiautomatica. Ovviamente non c'è il pedale della frizione, ma il selettore delle tre posizioni (drive, neutral e reverse) dispone della posizione "manouvring" (baste tenere premuto il pulsante per qualche secondo) che parzializza l'acceleratore e consente spostamenti millimetrici, come avremo modo di verificare in cava.

Per ora però viaggiamo nel massimo comfort in tangenziale e, anche quando dobbiamo immet-

terci nella viabilità ordinaria, ci troviamo sempre a perfetto agio, merito dello sterzo preciso ma leggero da manovrare e degli specchietti retrovisori che permettono di avere sotto controllo tutto il perimetro del veicolo. Il cassone è vuoto e quindi nei rallentamenti l'impianto frenante è abbondantemente sufficiente, ma un paio di "tacche" di retarder servono sempre per aiutare il rallentamento e preservare i freni. Intanto abbiamo la prima possibilità di verificare il nuovo cambio a 16 marce su strada normale. Se infatti in tangenziale non c'erano ostacoli; sulla viabilità ordinaria, rallentamenti, semafori e rotonde chiamano l'EuroTronic a un superlavoro che svolge molto diligentemente, il maggior frazionamento si percepisce subito con un numero di cambiate sensibilmente superiore a quelle che ci ricordavamo con il 12 marce. Con il veicolo scarico sono forse eccessive, ma la musica cambia quando proviamo a reimmetterci sulla viabilità dalla cava dopo aver caricato al massimo il Trakker. La sensazione a questo punto è di grande prontezza e la maggiore disponibilità di rapporti fa sì che ci troviamo a viaggiare sempre con quello ottimale. Non sentiamo il bisogno di ricorrere al comando semiautomatico, anche se anticipare qualche

Due fasi del nostro test che si è svolto nella cava di Moncalieri alle porte di Torino



GUARDA IL VIDEO DEL TRAKKER IN CAVA







## FOCUS I PLUS DEL CAMBIO ZF EUROTRONIC A 16 MARCE

Il cambio ZF EuroTronic 16 marce di ultima generazione è il primo cambio automatizzato per veicoli industriali che garantisce consumi ottimali di carburante, affidabilità e comfort.

Infatti, oggi più che mai, la flessibilità del sistema, l'elevate prestazioni raggiunte lo rendono estremamente versatile anche sui percorsi off-road più impegnativi. La trasmissione ideale per chi usa il veicolo prevalentemente in cava o in missioni gravose dove una marcia in più fa la differenza.

Il cambio automatizzato EuroTronic 16 marce non è sincronizzato nei 4 rapporti base, compatto e robusto con i suoi due alberi secondari, è più leggero di circa 70 kg rispetto a un cambio meccanico Ecosplit (e quindi con più carico utile!) ma con una coppia elevata fino a 2600 Nm, in grado di trasmettere tutta la potenza del motore anche nelle situazioni più critiche.

La centralina elettronica integrata e protetta all'interno del cambio è in costante comunicazione tramite la linea CAN con tutte le centraline e sensori del Trakker Iveco, attua la strategia di marcia in funzione dello stile di guida dell'autista, la conformazione del percorso e il carico del veicolo, al fine di avere in ogni situazione sempre la marcia giusta. Se l'imprevisto è in agguato, basterà un semplice gesto per avere a disposizione, in una frazione di secondo, la massima potenza.

I software sono stati ottimizzati per avere la massima sensibilità nelle manovre anche in pendenza e la marcia giusta sempre, anche nelle discese più impegnative. In ogni momento comunque è possibile commutare il sistema, premendo un tasto, nella funzione semiautomatica dove si può affrontare così ogni situazione in estrema sicurezza, perché è l'autista a decidere quando cambiare marcia.

Nella tabella qui a fianco, il confronto con il "fratello" a ZF EuroTronic a 12 marce che evidenzia le principali differenze e soprattutto la diversa e maggiore disponibilità di rapporti.

### EUROTRONIC 16 E 12 MARCE A CONFRONTO

Cambio automatizzato Eurotronic	ZF 16 AS 2630 TO	Cambio automatizzato Eurotronic	ZF 12 AS 2330 TO
Coppia max in ingresso	2600 Nm	Coppia max in ingresso	2300 Nm
Peso a secco	≈ 268 kg	Peso a secco	≈ 249 kg
Capacità olio	≈ 12 dm <sup>3</sup>	Capacità olio	≈ 11 dm <sup>3</sup>
Peso addizionale per ZF-Intarder	≈ 70 kg	Peso addizionale per ZF-Intarder	≈ 70 kg
Olio addizionale per ZF-Intarder	≈ 10 dm <sup>3</sup>	Olio addizionale per ZF-Intarder	≈ 10 dm <sup>3</sup>

1	14,12	1	12,33
2	11,66	2	9,59
3	9,54	3	7,44
4	7,89	4	5,78
5	6,52	5	4,57
6	5,39	6	3,55
7	4,56	7	2,79
8	3,78	8	2,10
9	3,09	9	1,63
10	2,56	10	1,27
11	2,09	11	0,99
12	1,73	12	0,78
13	1,43	R2	6,88
14	1,18	R1	11,41
15	1,00		
16	0,83		
R2	10,81		
R1	13,07		

volta il rallentamento scalando con il comando manuale è una buona norma anche per ottimizzare i consumi ed evitare qualche cambio marcia di troppo.

Arriviamo in cava, scendendo dal veicolo abbiamo modo di apprezzare la buona dotazione di appigli, così che anche i più bassi non abbiano difficoltà a salire e scendere con rapidità. Il terzo gradino, il più basso, è montato su materiali morbidi che ne evitano la rottura in caso di impatto con rocce o altro, ma resta ugualmente molto stabile e trasmette sicurezza quando lo si usa per salire o scendere.

### IN CAVA

È il momento di mettere alla prova il Trakker nel suo terreno ideale: la cava. L'impianto di Moncalieri si presta allo sviluppo di un test significativo, alternando tratti di sterrato reso fangoso dalle piogge dei giorni precedenti, a salite e discese impegnative che sapranno sicuramente mettere a dura prova il veicolo.

Il primo giro di presa di contatto lo realizzo con il veicolo scarico, una condizione che, se da un lato è più agevole, dall'altro è certamente critica per la motricità soprattutto su un terreno fangoso. Niente di tutto questo, il Trakker affronta con la massima sicurezza ogni situazione, tanto che non sentiamo neppure la necessità di tarare il cambio sulla posizione semiautomatica: in automatico completo la scelta dei rapporti è sempre ottimale, anche quando proviamo a fermarci a metà salita e a ripartire. In questo caso ci viene in soccorso l'Hill Holder, il sistema che evita l'artramento del veicolo nelle partenze in salita, una garanzia in più. La partenza avviene, come su strada, in quarta marcia e poi si sale di due in due rapporti senza la minima difficoltà, solo la velocità, inevitabilmente più contenuta, limita all'ottava/nona marcia la selezione. Proviamo una manovra su una piazzola decisamente angusta: inseriamo la retro avendo l'accortezza di tenere premuto il tasto "R" per qualche secondo e, con la modalità "manouvring" inserita lo spostamento è davvero millimetrico, persino eccessivo per l'inversione che stiamo eseguendo; stessa verifica anche con drive e possiamo ripartire verso la benna che ci riempirà il cassone Pastore e ci consentirà di proseguire la prova a pieno carico.

La sabbia, bagnata dalla pioggia dei giorni precedenti, appesantisce il veicolo ai limiti di portata, così il nostro test è ancora più probante. Adesso in pianura la partenza avviene in seconda marcia e la salita dei rapporti è sequenziale, la sensazione è che i 500 CV del Trakker e la sua generosa coppia si trarrebbero d'impaccio con qualsiasi carico e in



qualsiasi situazione, il veicolo trasmette potenzialità notevoli. Decidiamo di verificarle subito affrontando le prime salite: abbiamo il cambio in posizione automatica e la scatola, affrontando il tratto più impegnativo, è pronta quando il Trakker percepisce l'ostacolo. Il veicolo non si arresta e la frizione (che, lo ricordiamo, è comandata automaticamente da una centralina ma è una frizione meccanica come su qualsiasi cambio manuale) è veloce nel rispondere. Gli automatismi possono fare molto ma la sensibilità dell'autista, soprattutto in cava, è sempre determinante. Consigliabile quindi, quando ci si muove su un terreno complesso e insidioso, far lavorare il cambio in posizione semiautomatica e anticipare i cambi di marcia, soprattutto le scalate, aiutando la scelta della centralina. Si tratta di un'operazione molto semplice, basta agire sulla leva alla destra del volante (la stessa del cruise control e del retarder): per scalare va spinta verso la plancia, per salire di marcia va tirata verso l'autista. Abbassandola verso il basso si inserisce invece il retarder che in cava è assolutamente insostituibile, grazie anche alla modularità garantita dalle sei posizioni. Mettiamo subito alla prova entrambe le soluzioni affrontando, questa volta in posizione semiautomatica, le stesse salite e discese. Il cambio a 16 rapporti offre un frazionamento maggiore che consente di scegliere con ancora più ocularità del "fratello" a 12 rapporti quello più corretto per ogni specifica situazione, un ausilio certamente importante in cava e negli impieghi più gravosi, una soluzione di cui i professionisti del settore sentivano la necessità. La conferma della grande attenzione con cui sono ascoltate le richieste dei clienti e, più in generale, del mercato.



Sopra, l'interno della cabina Active Time derivata dallo Stralis. Qui, in evidenza la comoda salita e un particolare dei fari protetti





# PIÙ SPAZIO PIÙ SICUREZZA

La versatilità di ECODAILY trova ulteriore conferma nell'allestimento ambulanza "Cube Poker" curato dalla MAF di Pistoia. Un box modulare che garantisce maggiore spazio e più sicurezza per gli occupanti

di Alberto Mondinelli

Quando alla MAF (acronimo di Mariani Aurelio e Figlio, azienda di Pistoia specializzata in ambulanze e veicoli speciali) hanno progettato di realizzare un allestimento ambulanza a box, invece del tradizionale furgone, hanno subito pensato all'ECODAILY. I motivi sono semplici: l'allestibilità proverbiale grazie al telaio a longheroni, la motricità garantita dalla trazione posteriore, la potenza dei motori e la generale efficienza di tutta la driveline.

## I PLUS DI ECODAILY

ECODAILY è garanzia di robustezza e affidabilità. I modelli della gamma S, a ruota singola, con una tara che lascia ampio spazio all'allestimento, sono stati individuati come quelli ideali per le autoambulanze. Queste tipologie di veicoli hanno inoltre la necessità di avere un ottimo spunto di marcia e mantenere velocità elevate, quindi la motorizzazione ottimale è quella più potente del quattro cilindri 3,0 litri in versione EEV (*Enhanced Environmentally Friendly Vehicles*), quindi con emissioni inferiori anche a Euro 5. Un motore all'avanguardia a 4 cilindri in linea, 16 valvole con turbocompressore doppio stadio (twin turbo), EGR raffreddato a liquido, intercooler, filtro del particolato (FAP) allo scarico e gruppo iniezione di tipo Common Rail Multijet, in grado di erogare una potenza di 170 CV con una coppia di 400 Nm da 1250 a 3000 giri/min. In alternativa, l'esperienza sugli allestimenti dei furgoni, ha confermato che per quelli meno accessoriati anche il modello di 2,3 litri, ma identico nella conformazione tecnica, con i suoi 140 CV e 350 Nm di coppia è in grado di rispondere con successo alle prestazioni richieste.

L'attenzione si è quindi concentrata sui cabinati ECODAILY 35S14 e 35S17, entrambi al limite delle 3,5 t di MTT e quindi guidabili con patente B, uguale il passo di 3450 mm. La scelta del cambio può essere fatta dal cliente in base alle



Qui a fianco, due viste del box allestito. In basso, il confronto con l'interno di un ECODAILY furgone evidenzia i maggiori spazi a disposizione con il "Cube Poker"

sue preferenze, ovvero l'automatizzato Agile o il modello manuale, entrambi a sei rapporti. Numerose anche le dotazioni che possono rivelarsi utili per completare l'allestimento, su tutte la sospensione pneumatica per stabilizzare il veicolo e rendere più confortevole il viaggio agli occupanti del modulo e l'ESP, il programma elettronico di stabilità antisbandamento, che comprende l'ABS, di ausilio alla frenata, e l'ASR, il dispositivo antipattinamento; oltre al climatizzatore e al sedile dell'autista molleggiato.

## I PLUS DI "CUBE POKER"

Il pregio principale dell'ambulanza a box realizzata dalla MAF è il maggiore spazio utile, con larghezza e altezza interna di due metri e una lunghezza di 3,40 m che diventano 3,60 m all'esterno; inoltre le pareti perfettamente verticali (sui furgoni sono sempre un po' incurvate) rendono più semplice il montaggio degli accessori. Tutto questo si traduce in maggiore abitabilità e spazio di lavoro, più resistenza nell'uso e una maggiore sicurezza per tutti i trasportati. Più efficiente è anche la coibentazione, a tutto vantaggio dell'insonorizzazione e della stabilità termica rispetto alle temperature esterne. La costruzione della carrozzeria è rinforzata da uno scheletro di acciaio elettrosaldato e zincato, mentre la furgonatura è realizzata con pannelli di vetroresina con pianale interno di legno stratificato. L'impiego della vetroresina permette di eliminare gli spigoli vivi e non richiede cornici di finitura soggette nel tempo ad allentarsi. La parte posteriore della cellula è a battenti apribili e un secondo accesso è previsto dalla porta laterale

destra, dotata di gradino retrattile ad azionamento elettrico illuminato da led azzurri. Sull'esterno della cellula sono ricavati due gavoni appositamente allestiti per il TraumaKit e per l'Ossikit (l'ossigeno). All'interno possono trovare posto fino a sei persone: due in cabina e tre (oltre al paziente) nel box: uno contromarcia rivolto verso il ferito (posizione obbligatoria) e due sul divanetto biposto sulla parete di destra, che può essere sostituito da due sedute tipo bus. I mobili sono di lamiera termorivestita e non presentano spigoli vivi. Infine, l'impianto elettrico è realizzato in un'apposita canalizzazione all'interno della cellula e si connette direttamente alla batteria del veicolo. Tutto le utenze di bordo sono comandate da un sistema di trasmissione dati tramite CanBus Multiplex, denominato "MC Duo", con sistema di autodiagnosi che rileva il possibile guasto dell'utenza interrompendo il flusso di corrente. "MC Duo" può essere installato sulla plancia del veicolo e/o nel comparto sanitario. In base alle richieste del cliente il box "Cube Poker" è totalmente personalizzabile con le diverse tipologie dei segnalatori esterni, arredi interni, impianto di gas medicale e altri impianti di servizio come l'aspirazione ambientale, il riscaldamento e la climatizzazione supplementare. Inoltre, alla fine del ciclo di vita del veicolo (rigidamente regolamentato da precisi limiti temporali e di chilometraggio), questa soluzione offre l'opportunità di vendere l'ECODAILY come un normale cabinato usato, mentre la struttura può allestire un nuovo ECODAILY, aumentando così la vita produttiva di entrambi e offrendo ulteriori opportunità commerciali.







SCOPRI I VANTAGGI  
DEI CAMPER IVECO

**Il mondo del turismo  
in movimento  
è in continua espansione  
e le aspettative  
degli esperti positive.  
Con Franco Oriolo,  
Iveco Key  
Accounts Director,  
ne analizziamo  
scenari e potenzialità  
di Olga Lattuada**



# IL FUTURO È DEL CAMPER



**I**l turismo in movimento, termine molto in voga tra gli appassionati camperisti, non sembra conoscere crisi. I dati di crescita a due cifre degli anni passati hanno subito un rallentamento nell'ultimo biennio, ma tutto fa pensare che ci siano prospettive per una ripresa. Iveco ha sempre guardato con molta attenzione a tipologie di clienti appassionati che ben riconoscono le doti di robustezza e affidabilità dei modelli Iveco. Ne parliamo con Franco Oriolo, Iveco Key Accounts Director.

**C&S. Quali sono gli scenari che si prospettano per il mercato del turismo in movimento in Italia e all'estero nel 2011?**

**Oriolo.** Per quanto concerne l'offerta Iveco in questo settore pensiamo a cambiamenti di segno positivo, destinati ad aprire nuove prospettive di crescita. Per una volta, le buone notizie sembrano riguardare anche l'economia, anche se non in tutti i mercati. Gli analisti concordano sul fatto che la ripresa si è finalmente avviata: il 2010 è stato un anno di leggera crescita, e ci auguriamo che nel 2011 i consumi delle famiglie riprendano quota insieme agli investimenti.

Dal punto di vista dei comportamenti di consumo, continuerà il trend a favore dell'ecologia. Assisteremo a una sempre più forte propensione verso i prodotti e gli stili di vita naturali, e questo contribuirà ad attirare un numero ancora maggiore di clienti verso il prodotto camper. Ma soprattutto si concretizzerà un cambiamento normativo che allargherà lo "spazio" del nostro business: da facoltativa

diventerà obbligatoria in tutti i Paesi d'Europa l'introduzione della patente di guida C1. I possessori di patente B, sostenendo un esame integrativo, potranno accedere a una nuova sottocategoria, e guidare veicoli fino a 7,5 t di MTT. In altre parole: sta per diventare standard in tutti gli Stati dell'Unione Europea e del Sud-Est Europa una norma già esistente (in forme diverse) in Francia, Germania e Gran Bretagna, dove ha aperto nuove prospettive nelle fasce più alte di mercato. Per fare un esempio, in Germania e Gran Bretagna, dove questa situazione è consolidata, il peso dei camper oltre i 3,5 t di MTT è del 20%. Ci aspettiamo che, con l'introduzione della patente C1, lo stesso livello venga raggiunto anche in tutti gli altri Paesi.

**C&S. Quali strategie e su quali modelli ha puntato Iveco in questo settore? Come si colloca il prodotto Iveco all'interno del mercato?**

**Oriolo.** Iveco ha un'offerta di modelli camper unica sul mercato: dall'ECODAILY 3,5 t fino all'Eurocargo 12 t di MTT. Per le loro caratteristiche tecniche, funzionali e di immagine, ECODAILY ed Eurocargo sono i veicoli ideali per cogliere le opportunità di questo mercato emergente. Iveco è molto ben posizionata sui prodotti di lusso con allestimenti raffinati e realizzati su veicoli con massa totale a terra medio-alta. Infatti, nei segmenti "alti" della gamma Iveco è il Brand di riferimento per eccellenza. Sopra le 5 t di MTT Iveco rappresenta tre quarti del mercato in Germania e oltre il 40% in Francia.

**C&S. Quali sono i plus dell'ECODAILY Superalleggerito?**

**Oriolo.** La presenza del telaio è un "lusso progettuale" che consente di dare basi solide senza comportare sacrifici in termini di portata utile. Infatti la versione 3,5 t "superalleggerita" adotta uno chassis di acciaio speciale ad alta resistenza e sospensioni anteriori in materiale composito. Inoltre, ECODAILY è un veicolo a trazione posteriore, una scelta progettuale precisa, che offre molti vantaggi: migliore layout della meccanica anteriore, che si traduce in un diametro di sterzata a partire da soli 12 metri e mezzo (fondamentale per la guida in spazi ristretti), massima motricità e sicurezza anche su fondi scivolosi e tenuta di strada ottimale, particolarmente apprezzabile su un camper che, per la natura stessa della sua missione, tende ad avere il baricentro arretrato. A richiesta è disponibile anche il blocco del differenziale e, per gli appassionati dei percorsi fuoristrada, c'è anche l'ECODAILY Camper a trazione integrale con tre differenziali bloccabili.



**C&S. Quali sono i servizi che la Customer Service Iveco ha elaborato appositamente per gli utenti dei camper?**

**Oriolo.** Iveco "accompagna" i propri clienti 24 ore su 24, 365 giorni all'anno, con il servizio Camper Assistance Non-Stop su tutte le strade europee. Un servizio accessibile da tutta Europa attraverso lo stesso numero verde 0080048326000 e garantito direttamente dalle officine mobili Iveco. Iveco gestisce sia il Call Centre, sia l'assistenza "on-road". Una scelta di qualità i cui risultati si vedono: nell'80% dei casi la riparazione del veicolo in panne viene effettuata direttamente a lato strada, con tempi di fermo veicolo minimi.

Siamo così convinti della qualità del nostro prodotto che per i camperisti abbiamo creato una formula particolare: se la riparazione richiede più di 24 ore, i clienti in difficoltà, con un veicolo nel primo anno di garanzia, hanno diritto a titolo gratuito all'albergo, all'auto di cortesia, al rientro dei passeggeri o al proseguimento del viaggio e al recupero del veicolo riparato.





**“Service Program” è l’ultimo anello del progetto “Origin 100%” e punta a promuovere le qualità umane e professionali dei tecnici delle Officine Autorizzate. Ne parliamo con Mihai Daderlat e Paola Vicentini**



# UN PATRIMONIO DA VALORIZZARE



**N**el corso degli ultimi anni il livello di competenza tecnica delle officine della Rete Iveco è cresciuto costantemente, una risposta adeguata alle richieste del mercato per offrire soluzioni di assoluta soddisfazione per il cliente. Uno sviluppo continuo in termini di professionalità e tempestività del servizio. Nel 2011 è stato varato il nuovo progetto “Service Program”, un percorso di sviluppo che definisce obiettivi ambiziosi che permetteranno alla Rete di raggiungere standard ancora più elevati e una leadership di settore per professionalità e specializzazione.

«In questo progetto la nostra forza è costituita essenzialmente da tre fattori chiave: capillarità, livelli di servizio e qualità - spiega Mihai Daderlat, Responsabile della Customer Service Italia -. Si tratta di aspetti peculiari e radicati della nostra rete che vogliamo massimizzare con un

programma di sviluppo volto a consolidare il rapporto con la clientela e offrire un servizio ancora più efficiente e tempestivo».

«Tendenzialmente - spiega Paola Vicentini, Responsabile Workshop Development Italia - in un mercato contratto e selettivo come quello italiano, i clienti nel servizio assistenziale si rivolgono sempre di più ai professionisti per ottimizzare gli investimenti. Il nostro obiettivo è quello di essere riconosciuti come tali. Quindi dobbiamo definire costantemente nuove dinamiche per rispondere in modo qualificato alle richieste di performance in tutte le operazioni di post vendita».

## LA STRADA VERSO L'ECCELLENZA

«La rete di assistenza è da sempre un fiore all'occhiello di Iveco che si è accresciuto nel tempo,- prosegue Mihai Daderlat -. Le attuali sfide del mercato impongono che questa eccellenza progredisca continuamente. I clienti scelgono chi offre i migliori servizi, la professionalità e la tempestività di risposta: le officine Iveco devono avere tutte queste caratteristiche. “Service Program” nasce proprio per sviluppare il massimo grado di efficienza, con un percorso qualitativo e di specializzazione organizzato in tre diverse fasi: “Iveco Team Origin 100%”, “Seven Star” e, molto presto, “Truck Station”».

«Grazie al sistema di gestione Sap, tutte le informazioni sulle attività delle 712 Officine della Rete Iveco confluiscono in un'unica piattaforma informatica - precisa Paola Vicentini -, abbiamo quindi un comune denominatore che ci permette di avere un quadro in tempo reale sulla loro attività. Pensiamo al cruscotto di un camion quante informazioni fornisce, noi possiamo fare lo stesso con l'attività dei nostri centri assistenziali. Le tre categorie citate prima della nuova struttura organizzativa della nostra Rete identificano tutte le officine Iveco. Il passaggio allo step superiore avviene con l'ottenimento di obiettivi prefissati e il raggiungimento di KPI (Key Performance Indicator, letteralmente indicatore di prestazioni chiave) definiti in una serie di aree d'intervento: dai tempi di risposta dell'Assistance Non Stop a quelli legati al fermo veicolo, dalla disponibilità di ricambi alla formazione tecnica. Ogni officina Team Origin offre una professionalità d'eccellenza, una squadra di specialisti di valore. L'obiettivo è quello di salire ancora di performance, rispondere a nuovi parametri, farsi conoscere per il raggiungimento di standard sempre più competitivi. Lo strumento che Customer Service si è data non è una semplice misurazione, ma uno stimolo a continuare ad evolversi, per la piena soddisfazione del cliente».



## IL CLIENTE DEVE SAPERE

«Iveco è al fianco delle sue officine in questo percorso verso l'eccellenza dei servizi post vendita - conclude Mihai Daderlat -. Le sostiene con corsi di formazione continui e azioni di marketing studiate ad hoc per evidenziare i punti di forza del servizio e la professionalità di ogni singolo meccanico Iveco, la cui competenza fa la differenza. Per questo abbiamo sviluppato strumenti di comunicazione e di marketing dedicati al cliente (campagne stampa, web, brochure) e alla Rete (iniziative su web, brochure, definizione e condivisione di obiettivi). Nel primo caso vogliamo dare risalto al ruolo fondamentale del meccanico quale consulente in grado di ottimizzare il lavoro del cliente grazie a competenze riparative eccellenti e lo facciamo con una campagna di comunicazione specifica. Sulla Rete, invece, lavoriamo sulla formazione puntando anche sulla consapevolezza dell'importanza del ruolo dell'officina nel business dei nostri clienti. Anche con le officine Iveco punta con impegno assoluto verso l'ambizioso traguardo della soddisfazione del cliente al 100%».

Nella pagina a fianco, Mihai Daderlat, Responsabile della Customer Service Italia e Paola Vicentini, Responsabile Workshop Development Italia

## LE OFFICINE AUTORIZZATE SEVEN STAR 2010

Durante la Convention annuale della Customer Service Iveco sono state nominate le 93 Officine Autorizzate Seven Star 2010. La certificazione Seven Star annuale è il riconoscimento di un servizio di qualità superiore capace di rispondere nel modo migliore anche alla clientela più esigente. Per entrare a far parte del club Seven Star le officine soddisfano cinque parametri di valutazione: la qualità e l'ampiezza del servizio; la disponibilità di ricambi; il livello di performance; il livello di formazione raggiunto grazie ai corsi organizzati periodicamente da Iveco; l'adeguatezza della strumentazione. Nel programma sono coinvolte solo le officine Full Range Truck, ovvero quelle che svolgono il servizio assistenziale su tutta la gamma e sono in grado di offrire standard qualitativi di eccellenza, in aggiunta a quelli contrattuali previsti. L'elenco delle Officine Seven Star 2010 è consultabile sul sito [www.iveco.it](http://www.iveco.it).



# IL VALORE AGGIUNTO DEI SERVIZI FINANZIARI

**Offrire soluzioni personalizzate di finanziamento nella fase di acquisto di un veicolo è spesso determinante. I plus di Iveco Capital illustrati da Monica Bertolino, Amministratore Delegato**



Qui sopra, Monica Bertolino, Amministratore Delegato di Iveco Capital Italia e, nella pagina a fianco, Tommaso Bonifazi, nuovo Responsabile Sales & Marketing di Iveco Capital Italia

I servizi finanziari sono certamente un elemento importante e strategico nel processo di vendita di un veicolo industriale. È in questa fase che è possibile fornire un vero valore aggiunto alla trattativa e dare un reale aiuto al cliente. Ma le variabili sono molte e l'esigenza di un interlocutore professionale è imprescindibile.

## L'IMPORTANZA DELLO SPECIALISTA FINANZIARIO

«Non sempre un finanziamento di un veicolo industriale può essere standardizzato - entra subito nel merito Monica Bertolino, Amministratore Delegato di Iveco Capital Italia -: ogni azienda ha caratteristiche proprie, flussi di cassa, fiscalità, situazione economica e patrimoniale... Occorre analizzare le singole realtà e personalizzare le soluzioni finanziarie. Per questo Iveco Capital si è adeguatamente strutturata creando figure professionali molto specifiche e mettendole a disposizione delle rete commerciale e dei clienti. Uno specialista a tutto campo, l'Area Manager Iveco Capital, pronto ad assisterli in tutte le fasi della trattativa. Per selezionare, formare e sviluppare queste figure abbiamo lavorato molto nel corso del 2010. Il livello di professionalità che abbiamo raggiunto rappresenta un vantaggio competitivo sul mercato per tutta Iveco.

Sono varie le modalità nelle quali Concessionaria e Iveco Capital possono fare "gioco di squadra" a favore del cliente. Si può lavorare sulla sostenibilità della rata con piani modulari e, dove necessario, sostenere i valori residui e, fin dal primo contatto, avere un approccio a 360 gradi che coinvolga prodotto e servizi. Tutto questo perché, per ogni cliente, abbiamo sempre l'obiettivo ultimo di approvare, non certo di rifiutare, il finanziamento.

Lo dimostra il fatto che, anche in un periodo di forte restrizio-

ne del credito, come durante la recente crisi mondiale, abbiamo continuato a finanziare una quota importante delle vendite Iveco».

## FINANZIARE LA RIPRESA

Un'esigenza maggiormente sentita in un momento come questo dove è più che mai necessario finanziare la ripresa economica che sembra dare segnali di ripartenza.

«Il 2011 è l'anno della svolta - prosegue Monica Bertolino -: dopo due anni durante i quali abbiamo lavorato e investito sulle strutture e sui processi di controllo per contenere l'ondata che la crisi aveva provocato su tutto il sistema finanziario, si intravedono trend positivi.

Il principale indicatore di questa inversione di rotta è la discesa del costo del rischio. Basta un dato: in un periodo normale, il conto economico di una finanziaria come la nostra sostiene un costo del rischio tra l'1,2 e l'1,3% del portafoglio finanziato; abbiamo chiuso il 2010 con un valore del 3,6%. Per il 2011 le nostre previsioni sono di una ulteriore discesa di circa il 40%. Inutile sottolineare che il costo del rischio in calo è un indicatore positivo per tutto il mercato: scendono le sofferenze, si ripianano le posizioni, risalgono i fatturati. Anche se lentamente, l'economia si sta riavviando e Iveco Capital è pronta a sostenere le imprese e i professionisti».

## GLI OBIETTIVI

Iveco Capital ha obiettivi importanti per il 2011.

«Negli ultimi due anni abbiamo dovuto usare parte delle nostre forze per contenere l'impatto del rischio di credito - spiega Monica Bertolino -. Usciamo da questa situazione con una struttura solida, che ha lavorato bene sul credito, sui processi di controllo e sul recupero del credito. Siamo pronti a sviluppare nuove soluzioni finanziarie (leasing operativo, noleggio, rata sostenibile con proposte modulari), nonché a compiere azioni per fidelizzare maggiormente i clienti e migliorare i processi di vendita.

Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, per esempio, stiamo rilanciando proprio in questi giorni il "Preventivatore online" integrato nel CRM (*Customer relationship management*, gestione delle relazioni coi clienti, ndr) che consentirà di fornire al cliente quotazioni "in tempo reale" per preventivi



standard e campagne promozionali. Flessibilità e tempestività sono elementi premianti del nostro lavoro.

Nel 2011 la sfida sarà supportare le vendite di Iveco con particolare riguardo per le piccole e medie imprese di trasporto, calibrando nel modo corretto la sostenibilità economica degli investimenti. Per fare questo è necessario un gioco di squadra sempre più stretto: i nostri strumenti di analisi e valutazione finanziaria si integreranno con la profonda conoscenza che Iveco e i Concessionari hanno dei clienti.

Lavoreremo anche sul terreno della fidelizzazione, soprattutto per gli "small ticket", i crediti meno impegnativi, offrendo importi preapprovati ai nostri migliori clienti in scadenza nel 2011. In questo modo arriviamo al cliente con una proposta di riacquisto

tempestiva, vantaggiosa e mirata».

«Infine, un caloroso benvenuto a Tommaso Bonifazi, che nel 2011 è il nuovo Responsabile Sales & Marketing di Iveco Capital Italia - conclude Monica Bertolino -. Bonifazi, laureato in Economia e Commercio, vanta un'esperienza decennale nell'ambito dei servizi finanziari Iveco, maturata sul territorio come Area Manager in diverse regioni d'Italia e ha quindi tutte le conoscenze necessarie per ricoprire questo ruolo, molto importante anche alla luce degli obiettivi che abbiamo appena enunciato».







Se il 2010 è stato un anno indimenticabile, nel 2011 la "Scuderia Iveco" ci sono tutte le premesse per raggiungere nuovi traguardi. I mondiali di rugby e l'iride in Formula 1 gli obiettivi sportivi, MotoGP il palcoscenico privilegiato di Maurizio Pignata

# FAME DI VITTORIE



**S**e due fra i primi tre brand sportivi più popolari al mondo, Ferrari e All Blacks, fanno parte della virtuale "Scuderia Iveco" si comprende perchè Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Advertising Director (nella foto con Richie McCaw, Capitano degli All Blacks), abbia ragione a voler guardare al 2011 con dichiarato ottimismo.

«Con Ferrari e All Blacks puntiamo al titolo mondiale che ci sfugge da troppi anni - spiega Monacelli -. Anche nel 2011 saremo al loro fianco e speriamo proprio di raggiungere quel traguardo che meritano e con loro i milioni di tifosi di tutto il mondo. All Blacks e Ferrari sono due brand che vanno al di là dei confini delle rispettive discipline, sono due icone dello sport e come tali rappresentano al meglio il concetto di Energia che è la risultante dei valori in cui Iveco crede. Come leggiamo nell'articolo di Ferruccio Venturoli, gli All Blacks sono i grandi favoriti, nel 2010 hanno vinto tutto quello che c'era da vincere e i prossimi Campionati del mondo, in pro-

gramma a settembre, si svolgeranno a casa loro, in Nuova Zelanda, le premesse per il trionfo ci sono tutte. La Ferrari invece deve riscattare la passata stagione che l'aveva vista protagonista di una rimonta straordinaria; la F150 è bellissima, i piloti motivati e il tricolore sull'alettone ce la fa amare ancora di più».

Nel 2010 è stata però la MotoGP il veicolo promozionale privilegiato di Iveco. «Quasi 100 milioni di telespettatori hanno visto il brand Iveco nella passata stagione nei sei Gran Premi dove siamo stati presenti sulle curve, ponti e nei rettilinei - prosegue Monacelli -. Un numero incredibile e distribuito in tutte le parti del mondo. Anche nel 2011 abbiamo confermato il nostro ruolo di "Trucks and Commercial Vehicles Supplier" della Dorna, l'organizzatore del motomondiale. Una posizione di privilegio che ci consente di poter affermare che tutto lo "spettacolo" della MotoGP si muove grazie a Iveco, ai suoi Stralis ed ECODAILY. Non è un'esagerazione, basta passeggiare per il paddock per scoprire che Stralis non è solo il camion che trasporta la macchina organizzativa del mondiale ma è anche il camion usato da quasi tutti i team a cominciare dai Campioni del Mondo in carica della Yamaha. Anche nel 2011 saremo "Title sponsor" del Gran Premio d'Australia, quasi una tradizione visto che siamo arrivati al terzo anno consecutivo, così come saranno confermati gli inviti per i clienti: l'anno scorso abbiamo avuto ospiti 400 clienti di tutto il mondo che sono rimasti entusiasti dell'esperienza "live", di vedere davvero da vicino il paddock, i box e le evoluzioni di Valentino Rossi, Jorge Lorenzo, Casey Stoner e di tutti i piloti. Un'esperienza emozionante che anche quest'anno vogliamo ripetere».

In Italia abbiamo invece la sponsorizzazione della Nazionale italiana di Basket. «Prosegue anche l'accordo con Federazione Italiana Pallacanestro - conferma Monacelli -, l'obiettivo sportivo sono i Campionati Europei in programma in Lituania, il "lasciapassare" per le Olimpiadi di Londra 2012. Iveco sarà però presente anche ad altri importanti eventi del basket nazionale, a cominciare dalle Final Eight, la Coppa Italia della Pallacanestro, che si sono svolte a Torino lo scorso mese; poi all'All Star Game, tra la Nazionale italiana e i giocatori stranieri che militano nel nostro campionato, in programma a Milano e infine alla Supercoppa tra le vincitrici dello Scudetto e della Final Eight in autunno».

«Un programma intenso dove l'agonismo e la voglia di vincere si legano ad altrettanto importanti obiettivi di comunicazione - conclude Monacelli -. Comune a tutti è sempre l'Energia, energia nello sforzo agonistico, energia nel raggiungere l'obiettivo: dietro a una grande squadra c'è sempre una grande energia».



## ALL BLACKS, ANCORA UNA VOLTA FAVORITI

di Ferruccio Venturoli, Direttore di "Professione Camionista"

Quest'anno, come tutti, ma proprio tutti avevano previsto, gli All Blacks, la nazionale di rugby della Nuova Zelanda è scesa in Europa e ha fatto un solo boccone delle rappresentative delle quattro "Home Unions", portandosi a casa il quarto Grande Slam della sua storia.

Il grande Slam è il massimo risultato al quale una rappresentativa di rugby dell'Emisfero Sud può aspirare: è la vittoria, in terra britannica, sulle rappresentative delle quattro Home Unions, delle Nazionali, cioè di Inghilterra, Scozia, Irlanda e Galles. È la vittoria, che vuol dire supremazia fisica, tecnica e tattica dei "ragazzi delle Colonie" su chi il rugby lo ha inventato ed era andato a insegnarlo proprio laggiù, dall'altra parte del mondo, con l'aria di sufficienza del maestro che insegna ai *parvenues*.

Eppure quegli allievi, in particolare quelli neozelandesi, ormai da anni hanno invertito i ruoli, diventando loro i veri maestri, gli innovatori di uno sport non sport il cui modo di giocare è in continua evoluzione.

E non bisogna dimenticare che, sino a quando, nel 1987, è stata organizzata la prima Coppa del Mondo, l'unica via, per le Nazionali del Sud per mettersi in mostra era rappresentata proprio dalle tournée in Europa. Lunghe, estenuanti, durissime tournée, che duravano mesi e mesi, attese dagli appassionati e poi quasi sempre inserite nel grande libro della storia del rugby. Una tournée, quindi non può e non deve essere considerata, come avviene in altre discipline, una sorta di viaggio defaticante per provare nuovi giocatori, ma, piuttosto, come l'essenza stessa del rugby. È il confronto tra scuole e tradizioni diverse. Dalle vittorie, dai risultati nelle tournée, le squadre del Sud in Europa, in autunno, e le europee nel Sud a giugno, si determina il ranking mondiale, si entra nella storia; e oggi si conquistano gli sponsor più ricchi.

Dunque anche quest'anno gli All Blacks, i tuttineri, guidati da Richie McCaw, il capitano senza paura (eletto poi, per terza volta, miglior giocatore dell'anno) hanno spazzato via ogni velleità dei loro avversari.

Era già successo quattro volte, nel 2008, sempre guidati da McCaw, nel 2005 con la squadra del "guerriero" maori Tana Umaga, e prima, nel 1978, con quella capitanata dal grande Graham Mourie. E lo hanno fatto nell'anno della Coppa del Mondo, quel trofeo che, incredibilmente, hanno vinto soltanto una volta, nella prima edizione, nell'87, proprio in Nuova Zelanda; ma si era davvero in un'altra epoca.

In molti, appassionati e addetti ai lavori, si sono chiesti come mai, dati sempre per favoriti, i "tuttineri" non siano mai più riusciti ad alzare la Coppa del Mondo. Un vero mistero che, forse, va cercato in quella libertà di gioco, in quella volontà di vincere sempre e comunque, in quella voglia di attaccare sempre e se vogliamo anche di divertire e divertirsi che, qualche volta, può scontrarsi con la necessità di centellinare le forze, di scendere in campo pensando più al risultato che al gioco che, in un torneo lungo come la Coppa del Mondo, sono scelte essenziali.

Comunque, ancora una volta dominatori della scena, ancora una volta vincitori del Tri Nations (la competizione tra Nuova Zelanda, Sudafrica e Australia), ancora una volta veri killer delle grandi squadre europee, gli All Blacks si apprestano a partecipare da super favoriti alla rassegna mondiale.

Un mondiale che di nuovo giocheranno in casa, di nuovo, come in quell'ormai lontano 1987. Ce la faranno stavolta?





# UN TEAM MOTIVATO

**Iveco e la sua Rete lavorano in stretta sinergia per la soddisfazione del cliente. L'obiettivo è continuare a migliorare, come spiega Barbara Barbieri, Responsabile Rete del Mercato Italia Iveco**

di Silvia Becchelli



**N**ella scelta d'acquisto, in particolare per un bene d'investimento come un veicolo industriale, accanto a valori legati al prodotto, come innovazione, affidabilità, durata e consumi, per l'autotrasportatore è determinante anche la qualità del servizio. La capillarità e il forte radicamento sul territorio di una rete efficiente e professionale sono infatti elementi fondamentali nella definizione della decisione finale.

## ACCETTARE IL CAMBIAMENTO

«In Italia Iveco opera attraverso una Rete di 54 Concessionarie che rispondono perfettamente alle caratteristiche di professionalità e radicamento sul territorio che il mercato richiede. Dealer che negli anni, oltre ad aver sviluppato e allargato il proprio business, hanno sempre mantenuto un forte presidio sulle loro aree di riferimento, cooperando strettamente con la Casa madre nel raggiungimento di obiettivi comuni - entra subito nel merito Barbara Barbieri, Responsabile Rete del Mercato Italia Iveco -. La crisi degli ultimi anni ha creato un'accelerazione degli eventi che ha imposto un cambio di marcia a tutti: a noi costruttori come alla Rete delle nostre Concessionarie. Un nuovo scenario valido per tutto il contesto economico: un'azienda che non riesce a conquistare nuovi mercati è irrimediabilmente destinata al declino. Per questo è fondamentale accettare il cambiamento e in particolare usare tutti gli strumenti che sono a disposizione oggi per migliorare e ampliare le relazioni con il cliente, per conoscere le sue esigenze e per essere pronti a dare risposte adeguate. Se c'è infatti un concetto che la recente crisi non ha intaccato, ma anzi ha rafforzato, è che il cliente è più che mai al centro delle nostre attenzioni, tutto ruota attorno a lui. Non è solo una questione di processi gestionali: tutte le strategie, anche le migliori, hanno bisogno del fondamentale contributo del fattore umano. Un progetto di successo non può prescindere da tre ingredienti: l'energia, la relazione e il metodo. È su questi tre elementi che la Rete Iveco sta lavorando per raggiungere livelli ancora più alti di eccellenza. Alla base di tutto c'è un importante lavoro di squadra, un team affiatato e motivato che parte dal singolo venditore che opera sul territorio di sua competenza per riferire poi alla sua Concessionaria e, infine, alla relazione tra Concessionaria e Casa madre in assoluta trasparenza e con grande velocità. Il lavoro di squadra attento, competente e professionale è l'obiettivo comune per soddisfare le esigenze dei nostri clienti, il loro business è il nostro business».



Nella pagina a fianco, Barbara Barbieri, Responsabile Rete del Mercato Italia Iveco. Qui a fianco, la Concessionaria Iveco Tentori Spa di Molteno (Lecco) e, sotto, la sede di Cuneo della Concessionaria Iveco Garelli Spa

## IL CLIENTE AL CENTRO

«Il mercato si evolve, le persone che acquistano i nostri prodotti hanno maggiore consapevolezza, competenza e comportamenti diversi. Il concetto tradizionale di relazione deve quindi evolvere in parallelo, adattandosi alle nuove dinamiche - prosegue Barbara Barbieri -. Oggi una comunicazione articolata, multicanale, basata sull'identificazione dei valori alla base dei prodotti, ha permesso di instaurare una sorta di nuovo "dialogo" con gli autotrasportatori. È per questo che anche il processo di informatizzazione deve avanzare a grandi passi. Solo così il singolo venditore potrà dialogare con i suoi clienti sfruttando al meglio le opportunità offerte dai nuovi sistemi di comunicazione. Parlare di Internet è ormai riduttivo, pensiamo alle opportunità di contatto offerte dai social media e alle diverse interazioni che si possono creare attraverso di loro. Iveco ha già avviato da tempo un sistema di relazione trasparente e continuo con la sua

Rete e con i suoi clienti attraverso questi strumenti ed è molto attenta a tutti gli sviluppi tecnologici in questo ambito. Inoltre svolge un'attività di costante consulenza per migliorare processi e organizzazione laddove necessario. Di fondamentale importanza per esempio i riscontri che abbiamo in tempo reale attraverso il CRM (Customer relationship





management, ovvero la gestione delle relazioni coi clienti) determinante per sviluppare una fidelizzazione trasparente negli obiettivi e fondata sulla piena soddisfazione del cliente finale.

L'evoluzione del mondo globalizzato impone la necessità di sviluppare un nuovo criterio di management che, in partnership con la nostra Rete, assicuri il business e la massima soddisfazione dei nostri clienti. I valori associati a questo concetto sono molti e devono essere sviluppati tutti insieme: velocità, ma anche flessibilità e capacità di agire in modo mirato nei confronti delle richieste degli autotrasportatori; misurazione, ma anche relazione a due vie e interazione continua con il cliente; infine metodo ed efficienza. Il tutto porta a un cambiamento generalizzato: negli atteggiamenti, nei comportamenti, nell'organizzazione, nei processi, nei metodi commerciali e di vendita».

#### UN PRODOTTO ALL'AVANGUARDIA

«Ovviamente occorre offrire un prodotto personalizzato che risponda perfettamente alle esigenze del cliente e Iveco è in grado di farlo con l'ampio ventaglio di soluzioni per il trasporto di cui dispone - puntualizza Barbara Barbieri -. Da un

**“l'obiettivo è di diventare più che mai un team integrato in grado di dare risposte rapide e di piena soddisfazione per il cliente”**

lato quindi un nuovo modo di relazionarsi con il mondo dell'autotrasporto, più veloce, più mirato, sensibile ai nuovi network e flessibile alle loro esigenze, dall'altro valori fondamentali come la qualità del prodotto, l'efficienza e la competenza della rete assistenziale, da sempre capisaldi di Iveco. Comune denominatore e nostro "punto di forza" permane la stretta relazione personale, il contatto frequente con il cliente nel soddisfare e anticipare le sue richieste. È importante ricordare come sullo sviluppo del prodotto il ruolo dei Concessionari, che quotidianamente raccolgono le impressioni e le esigenze dei clienti, diventi sempre di più un elemento tenuto in grande attenzione nell'individuare le linee di sviluppo future in campo progettuale. Un esempio della sempre maggiore interazione tra Casa madre e dealer: l'obiettivo è di diventare più che mai un team integrato in grado di dare risposte rapide e di piena soddisfazione per il cliente. Un risultato che si raggiunge solo con una rete forte e motivata, che sviluppi le sue risorse umane attraverso corsi di formazione, che sia aperta all'innovazione e che sappia far crescere il rapporto con gli autotrasportatori. Tutti ingredienti che costituiscono da sempre i punti di forza della Rete Iveco Italia e lo saranno sempre di più anche nel futuro».

pre maggiore interazione tra Casa madre e dealer: l'obiettivo è di diventare più che mai un team integrato in grado di dare risposte rapide e di piena soddisfazione per il cliente. Un risultato che si raggiunge solo con una rete forte e motivata, che sviluppi le sue risorse umane attraverso corsi di formazione, che sia aperta all'innovazione e che sappia far crescere il rapporto con gli autotrasportatori. Tutti ingredienti che costituiscono da sempre i punti di forza della Rete Iveco Italia e lo saranno sempre di più anche nel futuro».

## PASINO G. SRL UNA TRADIZIONE CHE CONTINUA

Nel 2010 la Concessionaria Iveco di Mantova ha variato la ragione sociale. Per l'iniziativa dei fratelli Andrea ed Alessandro Pasino, che ricoprivano un ruolo di rilievo anche nella precedente società, l'azienda ha acquisito il nome di Pasino G. Srl accorpando in un'unica realtà aziendale il business legato alla commercializzazione ed assistenza della gamma Iveco oltre alla gestione dei ricambi.

L'area di riferimento della Concessionaria resta la medesima: Mantova e la sua provincia, dove opera su due sedi, la principale a Porto Mantovano e una filiale nel capoluogo.

«La società nel corso del 2010 ha subito una profonda ristrutturazione che ha interessato tutta la filiera e la compagine sociale - spiega Andrea Pasino, titolare della Concessionaria. Sin dall'inizio dell'anno, la famiglia Pasino è divenuta la sola proprietaria della società e tale cambiamento, unitamente alla scomparsa di Giovanni Pasino, figura carismatica con i suoi 45 anni di storia imprenditoriale nel settore della ricambistica, ha portato alla modifica dell'assetto organizzativo. La nuova società è operativa dal settembre 2010».

«Nel 2011 prevediamo di confermare i volumi di vendita del 2010 - conclude Alessandro Pasino - mantenendo inalterate le marginalità che, malgrado la crisi, non si sono discostate nel corso dell'ultimo triennio. Consolidaremo la nostra posizione di mercato diventando sempre di più il partner ideale per la nostra clientela».

«Nel 2011 prevediamo di confermare i volumi di vendita del 2010 - conclude Alessandro Pasino - mantenendo inalterate le marginalità che, malgrado la crisi, non si sono discostate nel corso dell'ultimo triennio. Consolidaremo la nostra posizione di mercato diventando sempre di più il partner ideale per la nostra clientela».

Andrea ed Alessandro Pasino davanti alla sede della Concessionaria Iveco di Porto Mantovano (Mn)



Qui a fianco, una vista area della sede di Trento della Concessionaria Iveco Officine Brennero con, sotto, Federico Gaiazzi, nuovo Amministratore Delegato. In basso, Claudio Zanframundo, General Manager della Concessionaria Iveco Acentro di Cagliari

## OFFICINE BRENNERO SPA

Officine Brennero Spa nasce a Trento nel 1962 ed è l'unica Concessionaria di proprietà Iveco in Italia. Nel 2001 ha esteso il suo presidio anche alla provincia veronese, dove presto sarà inaugurata una nuova e prestigiosa sede. Si tratta di un dealer di importanza strategica per la sua collocazione sulla direttrice del Brennero, quindi al centro delle rotte verso l'Europa e la Germania in particolare. Federico Gaiazzi, 39 anni e una laurea in ingegneria aeronautica al Politecnico di Milano, è il nuovo Amministratore Delegato di Officine Brennero Spa. Gaiazzi lavora nel Gruppo Fiat dal 1998 e in Iveco dal 2002, dove è stato Responsabile Prodotto di Iveco France e Responsabile Marketing del Mercato Italia Iveco.



## IVECO ACENTRO SPA

Nuova ragione sociale, Iveco Acentro Spa, e nuovo General Manager per la Concessionaria Iveco della Sardegna. Iveco Acentro Spa, Concessionaria partecipata direttamente dalla Casa madre, è il dealer per tutta la Sardegna. Il presidio dell'isola è garantito dalla sede centrale di Cagliari e da due filiali a Sassari e Nuoro, oltre a 13 Officine Autorizzate. Un dealer che si sta rafforzando con attività assistenziali e servizi a 360 gradi su tutto il territorio sardo.

Claudio Zanframundo, 35 anni e una laurea in ingegneria gestionale al Politecnico di Torino, è il nuovo General Manager di Iveco Acentro. Nel Gruppo Fiat dal 2000, dopo un'esperienza all'estero con New Holland e Fiat Auto, è entrato in Iveco nel 2004 dove ha ricoperto vari ruoli di responsabilità negli Enti Customer Service, Business Unit Light e, più recentemente, Iveco Capital quale Sales & Marketing Manager.







**Il termine tender identifica le gare tecnico commerciali per la fornitura di veicoli alle grandi aziende. Con Luca Sra, Responsabile Vendite del Mercato Italia, analizziamo i risultati importanti ottenuti da Iveco in Italia**  
di Silvia Becchelli

# TENDER VINCENTI



**L**a crisi che ha investito l'Europa e il mondo in questi ultimi tre anni ha imposto una completa revisione delle strategie. Iveco, sempre attenta alle esigenze dei suoi clienti e alle tendenze del mercato, non poteva che affrontare con professionalità e rigore il nuovo approccio alla realtà.

«Per essere efficaci e tempestivi nel rispondere alle richieste dei nostri clienti, soprattutto nei periodi di crisi come quello da poco alle spalle - spiega Luca Sra, Responsabile Vendite del Mercato Italia -, Iveco non poteva mantenere un atteggiamento univoco, ma modellarsi alle singole esigenze. Abbiamo quindi sviluppato e proposto soluzioni di trasporto "tagliate" su misura per i nostri clienti offrendo, accanto a un prodotto di qualità eccellente, una rosa di servizi assistenziali e finanziari completa. In questa complessa attività commerciale e di relazioni, un ruolo importante è stato svolto dai District Manager che operano sul territorio in sintonia con la nostra Rete dei Concessionari con l'obiettivo comune di fare la differenza nel raggiungere la concreta soddisfazione dei nostri clienti».

«Un esempio vincente, riferito ai grandi gruppi e clienti importanti - prosegue Sra -, è costituito dalle attività di vendita diretta gestite attraverso i tender, che lo scorso anno hanno portato a significativi risultati con l'acquisizione di importanti commesse. Pur nella diversità dei veicoli e della tipologia della fornitura, l'elemento che li accumuna è la complessità che caratterizza la gestione di un tender: bisogna essere veloci, professionali, tempestivi nell'individuare la soluzione ottimale per potersi aggiudicare la gara. Tutto questo significa avere le competenze tecniche per elaborare la risposta appropriata e individuare i partner giusti per svilupparla. Non sempre il prezzo è la variabile principale, spesso hanno un ruolo più importante i servizi; inoltre la disponibilità di una rete competente e ramificata come quella Iveco è un vantaggio competitivo di grande importanza».

## POSTE ITALIANE SCEGLIE IL NOLEGGIO CON ECODAILY

Tra i principali tender che Iveco si è aggiudicata, senza ombra di dubbio il più importante per il numero di veicoli è quello di Poste Italiane: 895 ECODAILY in una sola fornitura.

«In questo caso Poste Italiane doveva sostituire con un contratto di noleggio a lungo termine il suo parco veicolare quasi per intero, dalle auto agli scooter, e tre lotti di questa enorme gara riguardavano i furgoni utilizzati prevalentemente per la distribuzione urbana di posta e pacchi postali - spiega Sra -. Iveco si è aggiudicata tutti i tre lotti in partnership con la società di noleggio LeasePlan, infatti la tipologia del tender rendeva indispensabile presentarsi con un partner forte in questo servizio. LeasePlan, con l'esperienza di oltre 40 anni di attività nel settore della gestione flotte aziendali, la presenza in 30 paesi e gli oltre 1,39 milioni di veicoli gestiti, era dunque il migliore e i fatti ci hanno dato ragione. Un incontro tra leader: la loro esperienza da un lato, le qualità dell'ECODAILY dall'altro, apprezzato soprattutto per la garanzia di affidabilità, flessibilità di allestimento e la robustezza garantita dal telaio a longheroni che lo rende unico nell'offerta di veicoli commerciali. Un ruolo determinante è stato svolto anche dagli allestitori, ma anche dalla grande allestibilità di ECODAILY, un elemento fondamentale di sinergia nella fornitura differenziata in base alla tipologia dei veicoli. Per gli ECODAILY con patente B, il box di lega leggera di 12 mc con sponda idraulica è stato rea-

Nella pagina a fianco, Luca Sra, Responsabile Vendite del Mercato Italia e, sopra, gli Eurocargo allestiti da Giletta per Anas. Qui, in alto, l'ECODAILY allestito da Onnicar per Poste Italiane





«Nel corso del 2010 abbiamo partecipato a quattro gare indette da Anas - prosegue Sra - e le abbiamo vinte tutte. La fornitura si compone di 87 Eurocargo, in parte 4x4 e in parte 4x2, che saranno dotati di allestimenti specifici per la viabilità invernale, quindi: lame spazzaneve, spargisale ma anche bracci falcianti per la manutenzione delle banchine e dei cespugli ai lati delle strade. La proverbiale affidabilità di Eurocargo, leader assoluto del segmento medio in Italia, è stato l'elemento qualificante della nostra offerta che ha sbaragliato quelle della concorrenza, offrendo inol-

lizzato dalla Onnicar, azienda di Corneliano D'Alba (Cn) dal 1979 specializzata nella lavorazione delle leghe leggere; i veicoli con patente C, dotati di box di lega leggera di 15 o 18 mc a seconda del passo e sponda idraulica, sono stati invece realizzati dalla Scattolini che, con gli oltre 200 allestimenti al giorno prodotti nello stabilimento di Valeggio sul Mincio (Vr), è leader a livello europeo».

Nello specifico la fornitura si compone di 344 ECODAILY 35S13 con motore da 2,3 litri e 130 CV di potenza, passo 3450 mm, allestiti con box Onnicar; 376 sono invece gli ECODAILY 60C17 con motore da 3,0 litri e 170 CV di potenza, passo 4350 mm, e 175 i veicoli identici ma con passo 4750 mm, allestiti tutti con box Scattolini. Le consegne inizieranno nel maggio di quest'anno.

### ANAS PENSA ALL'INVERNO CON EUROCARGO

Le emergenze per le nevicate di questo inverno hanno fatto capire come la manutenzione delle strade in caso di eventi atmosferici imprevisti sia molto importante. Anas aveva già da tempo avviato una profonda ristrutturazione della sua flotta con particolare attenzione proprio alla manutenzione stradale nel periodo invernale.

tre una rete assistenziale ben radicata che garantisce officine autorizzate su tutto il territorio nazionale. La consegna dei veicoli è già in corso e sarà ultimata entro la prossima stagione invernale».

Gli Eurocargo sono 32 del modello ML180E28K 4x2 allestiti con cassone ribaltabile trilaterale e attrezzature per la pulizia stradale invernale e lama sgombraneve, realizzati in parte dalla Giletta di Revello (Cn) e parte dalla Assaloni di Lizzano in Belvedere (Bo), aziende specializzate entrambe nella produzione di attrezzature per la viabilità invernale. 56 sono invece gli Eurocargo ML155E25WS 4x4, con il medesimo allestimento dei precedenti, realizzati sia dalla Assaloni sia dalla Fresia di Millesimo (Sv) che nei suoi modelli prevede anche il braccio falciante.

### TERNA PER LA RETE ELETTRICA

«In questo caso si tratta del primo successo del 2011 - prosegue Sra -. Con Terna avevamo già vinto un tender tre anni fa e l'ottimo riscontro avuto nell'impiego dei nostri veicoli in questo periodo ha certamente contribuito a questo nuovo riconoscimento nei confronti del prodotto Iveco. La fornitura si compone di 98 veicoli divisi fra le tre gamme, per la precisione 56 ECODAILY dei quali 15

4x4, 12 Eurocargo e 30 Trakker. È stata proprio la disponibilità di modelli 4x4 in tutte le tre gamme prodotto uno dei plus che ha portato alla scelta di Iveco. Tra i punti focali del bando c'era infatti la semplicità di gestione della flotta, avere un unico fornitore e quindi rapporti con centri assistenziali della stessa marca. Tenuta in grande considerazione anche la facilità di allestimento di tutti i modelli pur diversi tra loro: una parte sarà dotata di gru retrocabina e cassone, su un'altra saranno montate piattaforme aeree da 18 a 38 metri. La mission per la quale la flotta è stata allestita sarà la manutenzione delle linee elettriche ad alta tensione, con la necessità di lavorare ai piedi di tralicci in qualunque posizione si possano trovare, anche nei posti più impervi e questo spiega la prevalenza di veicoli off-road. Tutta la fornitura sarà completata entro l'anno».

Il tender è articolato anche in funzione degli allestimenti. 26 ECODAILY 35S11 sono dotati di piattaforma aerea di 18 m; sempre con piattaforma aerea di 31 m e 38 m sono allestiti 12 Trakker AD190T36W 4x4. Cassone fisso e gru idraulica retrocabina sono invece gli allestimenti di 15 ECODAILY 35C11 e altri 15 ECODAILY 35S17W 4x4, a cui si aggiungono 12 Eurocargo ML180E28, 16 Trakker AD190T36W 4x4 e due Trakker AD190T36. Tutti gli ECODAILY sono al limite delle 35 t di MTT e quindi guidabili con patente B. Le gru retrocabina sono state fornite dalla Fassi Gru di Albino (Bg) e della PM Group di Cesario sul Panaro (Mo).

### DALL'ITALIA ALLA ROMANIA CON ENEL

Per finire, da segnalare anche la fornitura che è stata gestita dal Mercato Italia, ma vedrà i veicoli consegnati in Romania come prevede il tender lanciato in Italia da ENEL per le sue filiali rumene.

«Tutto nasce da una fornitura a Enel vinta lo scorso anno - spiega Eugenio Cappelozza, Responsabile Vendite Dirette nell'ambito dell'Ente Vendite Italia, che ha seguito direttamente tutte le trattative con i grandi clienti -. Il cliente era rimasto molto soddisfatto degli Eurocargo forniti in quell'occasione e ha voluto gli stessi veicoli anche per le filiali che operano in Romania, dove ENEL ricopre un ruolo di primo piano tra i provider di servizi energetici. Un bell'esempio di come il prodotto Iveco conquisti sul campo la fiducia dei clienti. La commessa si compone di 20 Eurocargo ML110E22WS 4x4 dotati di piattaforma aerea di 21 m Oil & Steel, azienda di PM Group che ha curato l'allestimento con cassone fisso, gru idraulica e verricello di altri quattro Eurocargo ML150E25WS, sempre 4x4».

L'ulteriore conferma di quanto la qualità dei veicoli quattro ruote motrici Iveco abbia conquistato gli utilizzatori più professionali, coloro che per lavoro sono costretti a raggiungere le zone più impervie. «Un altro esempio concreto dell'ampia offerta prodotto di Iveco, in grado di soddisfare le richieste più specifiche - conclude Luca Sra -. Prodotto, allestibilità e servizio sono quindi i plus su cui puntano le nostre offerte in queste gare impegnative e delicate».



Nella pagina a fianco, l'ECODAILY per Poste Italiane allestito da Scattolini. Qui, gli Eurocargo per Anas allestiti da Assaloni





Alcuni veicoli della flotta Betoncifaldi. Qui, da sinistra, Michele Cifaldi, Amministratore Unico di Betoncifaldi Srl e Nicola Pessolano, Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco Pessolano Spa. Sotto, i fratelli Cifaldi, da sinistra: Michele, Angelo, Giuseppe, Mario e Nicola



BETONCIFALDI SRL

# MEZZO SECOLO IN CAVA

**Dagli anni Sessanta Egidio Cifaldi con i suoi cinque figli ha creato una dinastia nel segno della lavorazione degli inerti e del calcestruzzo**

L'amore per il proprio territorio, la passione per lavorare la terra in tutte le sue declinazioni sono gli elementi caratterizzanti della storia della famiglia Cifaldi. Lo dimostra il successo della loro attività nel campo della coltivazione delle cave e anche della terra in ambito agricolo, con la proprietà e lavorazione di oltre 200 ettari di terreni.

## UNA STORIA DI LAVORO

Come spesso accade nella storia dell'imprenditoria italiana, tutto è iniziato negli anni Sessanta con una ditta individuale creata da

Egidio Cifaldi. La ricostruzione e il boom economico di quegli anni richiedevano materiali in grande quantità, è l'attività dell'imprenditore di Cerignola, in provincia di Foggia, fu quella di dare risposte in ambito prevalentemente locale, affiancato ben presto dai cinque figli che diedero vita, nel 1973, a una seconda ditta individuale, la Cifaldi Nicola, che ha segnato un po' tutta la prima evoluzione dell'attività dell'operosa famiglia. Si deve infatti aspettare il 1990 perché la ditta individuale prenda una forma giuridica più compiuta trasformandosi in Semfo F.Ili Cifaldi, una società in accomandita semplice dove Nicola Cifaldi è sempre il socio accomandante e gli altri fratelli Giuseppe, Angelo, Mario e Michele gli acco-

mandatari. In quegli anni l'attività ha già una connotazione più ampia con attività in Puglia e Basilicata, in particolare nelle province di Foggia, Bari e Potenza. Il business ruota sempre attorno alla movimentazione delle terre, frantumazione e commercializzazione degli inerti. La sede legale e amministrativa è a Cerignola, ma l'attività si svolge prevalentemente su due impianti e due cave in località La Moschella a Cerignola e in località Lamione, nel comune di Minervino Murge in provincia di Barletta-Andria-Trani, rispettivamente specializzati nella produzione di inerti lapidei e inerti calcarei. Le principali attività sono la coltivazione di cave per la produzione di inerti di natura calcarea e lapideo alluvionali destinati agli impianti di frantumazione e la gestione di questi stessi impianti. Qui si svolgono le operazioni di vaglio e lavatura per la produzione di sabbie e brecce destinati al confezionamento di calcestruzzi, formazione di sottofondi stradali e altri usi in ambito infrastrutturale ed edilizio. Significativa anche l'attività di movimentazione dei suoli con sbancamenti, scavi, ricolmi e demolizioni. Passano solo quattro anni e alla Semfo F.Ili Cifaldi si affianca la Betoncifaldi Srl con l'obiettivo di avere un'azienda dedicata al settore del calcestruzzo. Anche la nuova società ha sede a Cerignola, ma opera su ben cinque impianti: oltre a La Moschella, anche ad Ascoli Satriano, Foggia e Manfredonia, in provincia di Foggia, e località Olivento, nel comune di Lavello, in provincia di Potenza. I quasi 20 anni di attività in questo ambito sottolineano il successo che ha raccolto anche questa nuova società della famiglia Cifaldi.

## LA FLOTTA

«I camion e la macchine movimento terra sono parte essenziale del nostro business tanto quanto le cave - spiega Michele Cifaldi, Amministratore unico di Betoncifaldi Srl -, è per questo che abbiamo sempre riservato molta attenzione nel scegliere

e allestire i nostri veicoli. Nel complesso, tra le due società, la nostra flotta si compone di 53 camion, tre dumper Astra e una ventina di macchine movimento terra. La quasi totalità dei veicoli industriali è costituita da Iveco mentre anche per le macchine movimento terra la percentuale di modelli del gruppo Fiat Industrial è quella nettamente maggioritaria. Ma dirò di più, anche in ambito agricolo utilizziamo quasi esclusivamente macchinari del Gruppo. Non si tratta solo di affezione al prodotto nazionale, ma anche una scelta razionale legata a tanti anni di esperienza e alle indubbie doti di affidabilità e performance di questi veicoli.

Al brand Iveco ci lega anche il solido rapporto con la Concessionaria Pessolano Spa che, con le sue sedi a Foggia, Matera e Potenza, presidia perfettamente il territorio nel quale operiamo. Definirlo un rapporto consolidato è essere riduttivi, in Nicola Pessolano e nel suo staff noi abbiamo un riferimento importante e competente per scegliere i modelli, ad assisterci e anche per avere consigli sugli allestimenti. I nostri veicoli non fanno percorsi a lungo raggio, le trasferte sono generalmente di circa 150 km, ma proprio per questo è importante che nel nostro ambito operativo sappiamo di avere sempre una struttura professionale al nostro servizio e veicoli efficienti».

«Anche se la nostra attività è circoscritta alla Puglia e alla Basilicata - conclude Michele Cifaldi -, questo non deve far pensare che non siamo attenti alle evoluzioni del nostro settore e, più in generale, a tutto quanto ci ruota attorno: entrambe le società hanno ottenuto le certificazioni di qualità UNI EN ISO 9001-2000 e UNI EN ISO 14001 sui processi di produzione, tutte le attrezzature sono di ultima generazione. Il nostro operato è quindi rivolto al futuro con grande ottimismo».



SOCO GAS SPA

# LA DISTRIBUZIONE DEL GPL

**Socogas opera dagli anni Sessanta nella commercializzazione e distribuzione di GPL, all'inizio in ambito locale e oggi su tutto il territorio italiano.**

**Una flotta di 150 camion ne garantisce l'operatività**



Qui sopra, da sinistra, Gianpaolo e Renzo Zucchi, rispettivamente Amministratore Delegato e Presidente di Socogas Spa, con alcuni veicoli della flotta. Nella pagina a fianco un impianto Socogas su un'area di servizio stradale

**T**utto ha inizio nel 1967, quando nella natia Fidenza, in provincia di Parma, Renzo Zucchi decide di mettere a frutto le esperienze tecniche e commerciali maturate lavorando con importanti multinazionali del mondo petrolifero. La nuova società gestisce inizialmente l'intermediazione del "gas di petrolio liquefatto", meglio conosciuto con il suo acronimo: GPL.



## UNA CRESCITA COSTANTE

Fin dai primi anni l'azienda trova nella sua forte specializzazione un significativo vantaggio competitivo, anche nei confronti di operatori di dimensioni maggiori.

«Non possiamo individuare un particolare "salto qualitativo" - spiega Giampaolo Zucchi, figlio di Renzo e Direttore logistico della Socogas Spa, mentre il padre è l'Amministratore unico -. Negli anni abbiamo assistito a un costante e progressivo sviluppo, sia del volume d'affari sia degli ambiti di attività, che si è tradotto anche in un ampliamento della flotta. Se infatti originariamente Socogas era un'azienda a carattere locale, oggi si può considerare leader a livello nazionale nel suo settore. Operiamo in tutte le declinazioni della commercializzazione e distribuzione del GPL: da quelle civili, con il rifornimento ai serbatoi della casa, a quelle industriali gestendo reti canalizzate che coprono praticamente l'intero Nord Italia. Per il GPL da autotrazione serviamo gran parte della rete carburanti italiana: i punti vendita stradali di proprietà sono affidati in comodato ai gestori e sono convenzionati con le varie compagnie petrolifere che provvedono a personalizzarli con il proprio marchio, mentre il GPL resta contraddistinto dai colori Socogas. Siamo inoltre comproprietari di un'azienda leader in Italia per quanto riguarda la progettazione, costruzione, manutenzione e assistenza dei distributori stradali e, allo scopo di ottimizzare i servizi, abbiamo creato una società che segue lo sviluppo e il supporto informatico di cui necessitiamo. Infine, siamo in compartecipazione nel deposito Rhodengas di Rho, alle porte di Milano, e nel deposito Areagas di Domegliara (Verona) basi normalmente usate per le importazioni.

## L'ORGANIZZAZIONE LOGISTICA

Una struttura così articolata, con trasporti altrettanto delicati, richiede una rigorosa organizzazione logistica che ha nella flotta Socogas e nei suoi autisti la risposta più appropriata.

«La sicurezza e la puntualità del servizio sono i due cardini su cui è stata sviluppata la nostra rete logistica - prosegue Giampaolo Zucchi -. Il servizio per il GPL da autotrazione è svolto per conto di alcune tra le maggiori società petrolifere (Agip, Tamoil, Q8, Esso e Shell) con un sistema di distribuzione comune che movimentata oltre 200 mila tonnellate di prodotto all'anno. A Fidenza per il Nord Italia e Velletri (Roma) per il Centro-Sud Italia sono ubicati i due centri che gestiscono la distribuzione con una ben collaudata metodologia: ricezione

degli ordini telefonici dai punti vendita, con il gestore fissiamo l'appuntamento per la consegna e lo ricontattiamo la mattina del giorno prescelto per l'ultima conferma. Durante il trasporto è attivo un collegamento continuo tra la nostra centrale e il veicolo, con controllo satellitare della posizione e comunicazione dei dati di carico, scarico, incassi e il loro invio ai committenti anche in tempo reale. Sul fronte della fornitura di GPL a impianti civili e industriali operiamo nel Nord Italia con tre depositi di proprietà a Fidenza, Alte Ceccato (Vicenza) e Cervignano del Friuli (Udine), oltre alla partnership già citata con Rhodengas e Areagas.

L'attenzione alla sicurezza è perseguita attraverso una rigorosa formazione del personale, con autisti dipendenti che oltre ad essere dotati di patentino ADR sono sottoposti a periodici corsi di aggiornamento di antincendio, guida sicura e ADR. La flotta veicolare è costituita da 150 veicoli fra trattori di gamma pesante e carri allestiti con autobotti. Tutti i veicoli operano in regime ADR e anche ai semirimorchi riserviamo grande attenzione, arrivando a richiedere agli allestitori di realizzarli su nostri specifici disegni, soprattutto per una maggiore sicurezza di impiego».

«Circa il 50% della nostra flotta è costituita da veicoli Iveco - conclude Giampaolo Zucchi -, frutto della stretta collaborazione che ci lega da molti anni alla Concessionaria ARA Spa di Parma, un importante riferimento al momento dell'acquisto e per tutte le esigenze di manutenzione e consulenza. Proprio recentemente abbiamo immatricolato dieci nuovi Stralis Active Space che abbiamo individuato come la soluzione ideale per le nostre mission: tara contenuta, motore generoso e parco nei consumi e un'eccellente comfort in cabina, anche se generalmente i nostri veicoli non percorrono grandi distanze, mediamente 400 km al giorno. Non rare però le eccezioni, tra queste i carichi di materia prima che ci spingono fino a Marsiglia, in Francia o in Olanda, anche se per le importazioni ricorriamo frequentemente all'intermodalità ferroviaria.

È facilmente intuibile come i camion siano parte integrante del nostro business e un elemento fondamentale nella catena logistica che è alla base del nostro lavoro. La qualità e la sicurezza del nostro servizio sono stati gli elementi che hanno decretato il successo della Socogas negli anni, e sono anche le linee guida degli sviluppi futuri nei quali il trasporto su gomma rivestirà sempre un ruolo centrale».





a crescere di numero - racconta Giovanni Camastra, figlio di Antonio e attuale Amministratore delegato della Camastra Trasporti Srl -, anche grazie all'impegno diretto di noi fratelli. Dopo il primogenito Fernando, fu il mio turno, per finire nel 1995 con l'arrivo di Domenico. Nel corso degli anni ci siamo un po' per volta, prima affiancati, e poi sostituiti a nostro padre senza però dimenticare i suoi insegnamenti. Il rapporto privilegiato con il gruppo Veronesi è stato sempre l'asse portante dell'attività, con servizi su tutto il territorio nazionale, Sicilia compresa, ancora oggi resta il nostro business principale.

Dal Nord trasportiamo nel Mezzogiorno, presso i centri distributivi di Aia e Negrone (entrambi brand del Gruppo Veronesi) i prodotti finiti; mentre nei viaggi verso il Nord i prodotti della nostra terra: dai fiori alle mozzarelle fino ai frutti di bosco che sono diventati una risorsa importante per molti calabresi. Tutto merito di Monsignor Bregantini, per diversi anni Vescovo di Locri, che si è fatto promotore della valorizzazione delle potenzialità produttive del nostro territorio e ha avviato questa coltura che oggi esportiamo in tutta Europa. Una bella storia che è giusto ricordare perché per molti imprenditori calabresi ha rappresentato un momento importante di crescita.

Nel corso degli anni più recenti, segnati in negativo dalla scomparsa di mio fratello Fernando e di mio padre, abbiamo allargato l'attività anche a servizi per altri gruppi alimentari e li abbiamo estesi ad altre tipologie di merce sviluppando soluzioni articolate soprattutto in ambito logistico. Per esempio, per Aia gestiamo la loro piattaforma distributiva di Locri e assicuriamo i servizi navetta per quella di Lamezia Terme, che è invece controllata direttamente dalla casa madre. Inoltre abbiamo avviato un'attività di commercio, e quindi anche di distribuzione, all'ingrosso di oli minerali e carburanti per la Calabria, il Lazio e, più recentemente anche per la Toscana».

#### UNA FLOTTA IN EVOLUZIONE

«La recente crisi economica, ha consigliato anche a noi di rivedere e razionalizzare il nostro impegno nei trasporti - prosegue Giovanni



Camastra -. La necessità di ottimizzare i viaggi ha portato a una revisione completa della flotta e anche a una sua ristrutturazione con veicoli di ultima generazione che ci garantiscono maggiore efficienza, affidabilità e consumi più contenuti. Oggi complessivamente disponiamo di 24 trattori di gamma pesante, dieci dei quali sono stati recentemente sostituiti con altrettanti Stralis AT 440S45 e AT 440S48 tutti con sospensione pneumatica, ma nei nostri programmi l'intera flotta dovrebbe essere completamente rinnovata entro la fine del 2011. La proverbiale carenza infrastrutturale della nostra penisola, gli orari di guida che rispettiamo rigidamente, e il mancato decollo delle autostrade del mare, ci hanno imposto di studiare una nuova organizzazione dei viaggi. È stato un processo faticoso e complesso, ma è stato proprio grazie a questo impegno che adesso possiamo affermare di guardare al futuro con tranquillità e con quell'ottimismo che non ci è mai venuto meno».

«Se quindi i veicoli costituiscono un elemento fondamentale del nostro business - conclude Giovanni Camastra -, a maggior ragione Iveco e la sua Concessionaria Mantella V.I. Spa di Catanzaro sono per noi un riferimento insostituibile. Siamo legati alla famiglia Mantella da profonda amicizia anche perché, dal punto professionale, vi abbiamo sempre trovato un riferimento puntuale, preciso e qualificato. Con loro pianifichiamo la scelta e l'acquisto dei veicoli, definiamo la manutenzione e sappiamo sempre di trovare una risposta concreta e tempestiva a tutte le nostre esigenze. Al resto poi provvede la fitta rete di Officine Autorizzate Iveco su tutto il territorio nazionale, sempre pronta a intervenire dovunque si trovi il nostro veicolo. Siamo veramente molto soddisfatti di avere un partner così preciso e affidabile, proprio come noi lo siamo per i nostri clienti».

Qui sopra, da sinistra: Giovanni e Domenico Camastra. Nella pagina a fianco, alcuni veicoli della flotta pronti per la consegna presso la Concessionaria Mantella V.I. Spa.

### CAMASTRA TRASPORTI SRL

# UN PARTNER PER LA VITA

**La storia imprenditoriale della Camastra è indissolubilmente legata al Gruppo Veronesi e ai trasporti a temperatura controllata.**

**Un rapporto di oltre trent'anni proiettato nel futuro**

**Q**uando Antonio Camastra negli anni Settanta fondò la sua ditta in accomandita semplice e, aiutato dalla moglie Rosa Froio, cominciò con un singolo camion a eseguire trasporti a temperatura controllata per il gruppo alimentare Veronesi, non immaginava che quella sarebbe stata la svolta della sua vita e della sua famiglia.

#### LA CULTURA DEL SERVIZIO AL CLIENTE

Fin dall'inizio della sua attività l'imprenditore di Locri, in provincia di Reggio Calabria, aveva compreso l'importanza di soddisfare i suoi clienti, offrendo un servizio modellato sulle loro esigenze. Un'attenzione poi trasferita ai tre figli che, dalla fine degli anni Ottanta, sono entrati progressivamente in azienda al suo fianco. «Anno dopo anno i camion hanno cominciato





VISUALIZZA  
LA PAGINA  
FACEBOOK IVECO

# NUOVI LUOGHI D'INCONTRO

Oggi gli appassionati si incontrano e si scambiano commenti sui social media come Facebook o YouTube. Iveco ha scelto di essere presente con le proprie pagine

di Olga Lattuada



**S**e una volta c'erano i bar, oggi i luoghi di incontro e di scambio di opinioni si sono spostati sul web. Quante volte abbiamo sentito questa frase? È ormai sulla bocca di tutti e, come non sempre succede, è anche basata su reali dati di fatto. «È vero, sui social media si sono spostati molti dei dibattiti che prima, almeno per le comunità di camionisti, avvenivano nelle aree di sosta autostradali, nei bar sulle vie di grande comunicazione e nei raduni delle varie associazioni - spiega Riccardo Rebora, Digital Marketing & Communication Manager del Mercato Italia Iveco -. Basta un computer, ma anche solo un piccolo smartphone, per intrattenere rapporti con tutto il mondo e, a maggior ragione, con i propri colleghi. Iveco Italia ha deciso di cogliere questa opportunità, nell'ambito dell'azione che è stata intrapresa fin dal 2009 e che l'ha vista

puntare con grande determinazione sul web per instaurare un nuovo modo di comunicare con i propri clienti e con tutti i protagonisti del mondo dell'autotrasporto».

## INFORMAZIONI RAPIDE

«La prima fase di questa piccola rivoluzione si è concretizzata con la completa ristrutturazione del sito Iveco - prosegue Rebora -, non solo una rivisitazione grafica, ma anche una profonda revisione dei contenuti e della funzionalità. L'obiettivo era quello di dare un nuovo strumento in termini informativi, creare un contatto con la casa madre che consentisse all'utente di avere in maniera rapida le informazioni di cui necessitava. In altre parole, lasciando pochi semplici dati, l'interlocutore è prontamente ricontattato e le sue domande, da un'offerta commerciale a una semplice informazione, trovano prontamente risposta.

Il sito viene così a costituire il centro del sistema web Iveco, un riferimento insostituibile sul quale tutta l'attività on-line verte a farvi confluire il maggior numero di utenti possibile. Così scatta la seconda fase, quella che noi al Mercato Italia abbiamo definito "Web 2.0".

## WEB 2.0: I SOCIAL MEDIA

«È qui che entrano in scena i social media che sono stati individuati come il tramite più efficace per creare questi contatti - spiega Rebora -. Necessaria una premessa: nell'approccio ai social media la trasparenza è un requisito indispensabile, in caso contrario le ricadute negative potrebbero essere pesanti. Per questo ci siamo presentati ufficialmente come Iveco, intervenendo in prima persona nelle diverse comunità di camionisti, dicendo le nostre opinioni, contestando dati errati e fornendo tutte le informazioni richieste. Abbiamo in altre parole stabilito un dialogo diretto con migliaia di utenti, privilegiando tre social media scelti fra quelli più popolari: Facebook, YouTube e Flickr, che è forse il meno famoso dei tre, una sorta di YouTube dedicato alle foto invece che ai video».

«Facebook è stato il primo esperimento iniziato nel 2009 - prosegue Rebora -, con una "fan page" dove abbiamo caricato news, press release, immagini e video dei nostri veicoli. A oggi sono oltre 7 mila gli utenti di Facebook che hanno mostrato di gradire il nostro materiale, commentandolo con il "mi piace" oppure inserendolo nei propri profili personali e condividendolo con altri amici. Abbiamo registrato anche un numero significativo di visite di utenti stranieri, anche se la nostra pagina è prettamente dedicata a quelli italiani ed è visibile anche ai non iscritti, basta digitare [www.facebook.com/iveco](http://www.facebook.com/iveco). Pagine specifiche poi sono state create anche per ECODAILY e Stralis, due nostri prodotti di punta, con notevoli riscontri.

Dopo la positiva esperienza di Facebook, a metà del 2010, è stato creato un canale video sulla piattaforma di YouTube, la più popolare: mediamente oltre 7 milioni di visite al giorno! Qui abbiamo messo on-line 38 filmati che ad oggi hanno totalizzato oltre 186 mila visioni. Un bel risultato considerando che il numero dei video è limitato e che riguardano quasi totalmente le novità di prodotto, a parte quelli su Overland. Su YouTube alla fine del 2010 abbiamo promosso il nostro canale con una sponsorizzazione della home page che ha dato risultati davvero inaspettati, tanto da essere citati come esempio anche da Google: infatti siamo stati il primo caso in Europa di pianificazione sull'home page di YouTube di veicoli commerciali, studiata appositamente per massimizzare la visibilità dell'offerta ECODAILY. Poco dopo YouTube è stata aperta anche la pagina su Flickr dove al momento sono disponibili

oltre 400 immagini relative alla gamma attuale. Nelle nostre intenzioni vorremmo inserire anche quelle dei modelli precedenti, per creare una documentazione storica su Iveco a disposizione di tutti gli appassionati. Un argomento che, abbiamo notato, è di estremo interesse per gli utenti, infatti anche su YouTube a grande richiesta abbiamo caricato i filmati sulla storia di Iveco».

«È solo un esempio - conclude Rebora -, ma è l'ulteriore conferma di quanto i social media creino un rapporto diretto e continuo con gli utenti, molti dei quali sono dei diretti protagonisti dell'articolata realtà dell'autotrasporto. Un nuovo strumento dalle possibilità ancora in parte inesplorate per raggiungere e fidelizzare tanti nuovi appassionati e professionisti di questo mondo che ha trovato un modo di viaggiare anche virtualmente».



Nella pagina a fianco, Riccardo Rebora, Digital Marketing & Communication Manager del Mercato Italia Iveco, e la "fan page" Iveco di Facebook. Qui sotto, quelle di Flickr e YouTube



## “ECOGLAMOUR” IN VIA MONTENAPOLEONE

Due ECODAILY Electric hanno garantito la copertura “dell’ultimo miglio” a emissioni zero in via Montenapoleone. Tutto questo nell’ambito di un’iniziativa voluta da Iveco, TNT e Gucci denominata “High Street Fashion”, per la distribuzione sostenibile nelle vie dello shopping nelle grandi città europee. Il primo test si è svolto nel Quadrilatero della Moda di Milano con un’attenta misurazione dei percorsi e dei tempi di distribuzione della merce e un’analisi dei flussi e dei volumi mediamente trasportati. Il progetto ha visto il coinvolgimento degli operatori locali nella condivisione delle finalità e degli obiettivi. In primis Iveco che ha fornito i due ECODAILY Electric: veicoli a propulsione elettrica, progettati, costruiti, commercializzati e assistiti integralmente dall’azienda, antesignana in questa tecnologia sin dal 1986. ECODAILY Electric è alimentato a batterie con un motore elettrico di tipo asincrono trifase comandato da un inverter che ha il compito di muovere direttamente il veicolo e recuperare energia durante le fasi di rilascio (decelerazione) e frenata.

È disponibile nelle versioni 35S (furgone, combi o cabinato) e 50C (furgone e cabinato), equipaggiate con due motorizzazioni differenti: 30kW nominali per il modello 35S e 40kW nominali per il modello 50C. Il veicolo è equipaggiato da due e fino a quattro batterie e raggiunge una velocità massima di 70 km/h per un’autonomia che varia da 90 km a 130 km, in base al numero di batterie e alla mission. Il cosiddetto “ultimo miglio”, l’attività di distribuzione nelle vie cittadine di merci e documenti è un’attività che genera diverse criticità, sia in termini di tempi sia di impatto ambientale. Congestione, inquinamento, costi più elevati sono alcune delle variabili con cui ci si deve confrontare quotidianamente cercando al contempo di rispettare gli obiettivi in termini di qualità del servizio e di rispetto delle tempistiche. L’obiettivo finale del progetto di City Logistics consiste nel raggruppare in un’unica soluzione prese e consegne normalmente effettuate con diversi veicoli in più momenti della giornata. Una soluzione quindi che prevede uno, massi-

mo due stop (uno nel primo mattino tra le 7,30 e le 9,00 e uno nel tardo pomeriggio), il cui risultato è un evidente risparmio di tempo per i gestori dei punti vendita e per i corrieri e una considerevole riduzione del numero di veicoli che occupano le strade, con conseguente beneficio sul traffico e, soprattutto, sulle emissioni inquinanti. Tutte le consegne giornaliere nei negozi di Gucci in Via Montenapoleone e nelle aree circostanti, sono state completamente “a impatto zero”: da rilevare infatti che anche l’energia elettrica usata da TNT per la ricarica dei suoi mezzi proveniva da fonti rinnovabili, in particolare dall’energia idroelettrica che alimenta tutti i suoi siti italiani sulla base dell’accordo con il Consorzio Eaux de la Vallée. Il beneficio per la strada dello shopping per eccellenza di Milano è stato immediato con riflessi positivi sull’ambiente e sulla congestione del traffico. Ma soprattutto diventerà un modello di efficienza logistica ulteriormente perfezionabile e replicabile in tutto il mondo in location con le medesime caratteristiche.



## STRALIS PER UN’INEDITA INIZIATIVA PROMOZIONALE



KME è un gruppo industriale paneuropeo leader mondiale nella produzione e commercializzazione di prodotti in rame e sue leghe. Un successo imprenditoriale basato sull’innovazione e anche sulla capacità di sviluppare nuove strategie commerciali. Con questo intento il Gruppo ha affidato a un trattore Stralis, abbinato a un avveniristico semirimorchio della SperoTTO, una nuova iniziativa promo-pubblicitaria che, se avrà successo, potrebbe veder nascere altri veicoli simili. Si tratta di un allestimento per l’esposizione itinerante di materiale ad uso pubblicitario realizzato dalla SperoTTO Carrozzerie Industriali di Sarcedo, in provincia di Vicenza, specializzato in allestimenti speciali. Il trattore utilizzato è uno Stralis AS440S50T/P, con cambio automatico e sospensione pneumatica con motore Cursor 13 da 500 CV. Il trailer misura 13,6 metri di lunghezza e 2,55 metri di larghezza, con un telaio a 2 assi e 28 t di MTT con sospensioni pneumatiche. La struttura a scocca portante della furgonatura è realizzata in acciaio; la parete laterale destra, così come le pareti dell’ufficio e il tetto, sono costituite da pannelli di vetroresina con all’interno una struttura tubolare reticolare sempre di acciaio. I pannelli fungono sia da coibentante sia da struttura portante, mentre la parete laterale sinistra ha una struttura tubolare reticolare portante che funge anche da telaio per fissare i serramenti. La parete estensibile destra scorre sul pavimento centrale movimentata da cilindri oleodinamici; quella estensibile sinistra è sfilata attraverso dei cilindri oleodinamici e successivamente viene abbassato il pavimento in posizione orizzontale. Il movimento degli estensibili è un sistema a travi brevettato da SperoTTO. Nata nel 1886, KME ha sede a Firenze, ma opera su base europea con una produzione annua di circa 570 mila tonnellate di semilavorati di rame e leghe di rame; 14 gli stabilimenti produttivi in Europa e Cina e 6.700 i dipendenti.





## AUTOTRASPORTI VALENT: 80 ANNI CON IVECO

Gianbattista Valent ha da poco ritirato cinque Stralis Active Space 260S45 dalla Concessionaria Iveco Luciolicar Spa di Pradamano, alle porte di Udine, dealer Iveco per parte di questa provincia, oltre a quelle di Trieste, Gorizia, Pordenone e parte del Veneto orientale. La fornitura segue di due anni altri quattro Stralis che vanno a rafforzare la flotta.

«La nostra azienda non li dimostra ma è attiva da oltre ottant'anni - spiega Valent -, e il nostro obiettivo è raggiungere i 100. Sono ottimista, perché al mio fianco e a quello di mia moglie Alietta, adesso possiamo contare sul fondamentale apporto della terza generazione. Infatti le nostre figlie Silvia e Martina hanno deciso di affiancare alla loro professione di avvocatessa la supervisione della società di autotrasporto, garantendo così la continuità all'azienda di famiglia, fondata nel 1928 da mio padre Leonardo, Cavaliere del lavoro. Tutto questo mi ha dato una grande carica e ci stiamo strutturando perché la Autotrasporti Valent possa svilupparsi anche nei prossimi decenni».

Gli Stralis della fornitura sono carri a tre assi con l'attrezzatura scarrabile, idonei a rispondere alla variegata gamma di missioni che la Valent svolge per conto dei suoi clienti, in prevalenza corrieri, ma anche numerose aziende del Nord-Est italiano. «La Autotrasporti Valent è un'azienda esemplare - racconta Roberto Luciola titolare della Luciolicar Spa - che ha saputo reagire alla recente crisi continuando a investire e a credere nel suo futuro, un esempio per tutti gli autotrasportatori di questa area».

«Se abbiamo trovato il coraggio di far fronte ai frangenti più difficili - conclude Valent - è stato anche grazie alla lealtà dei nostri dipendenti che si sono stretti a noi nei momenti più duri e alla serietà e professionalità che la Luciolicar ha mostrato nei nostri confronti. In 80 anni abbiamo sempre avuto veicoli Fiat e Iveco, una fedeltà compensata con la qualità del prodotto, ma anche con lo stretto rapporto che si è creato con la Concessionaria, riferimento per noi insostituibile».



Da sinistra: Gianbattista Valent con Roberto Luciola, titolare della Concessionaria Iveco Luciolicar

## IVECO FORNITORE DELL'ESERCITO FRANCESE

Iveco e l'azienda francese Soframe, controllata del Gruppo alsaziano Lohr, si sono aggiudicate una fornitura di autocarri militari polivalenti per l'Esercito francese. Il contratto prevede un primo lotto di 200 veicoli per un valore di circa 160 milioni di euro, con successive tranches opzionali fino a 2400 unità totali per un valore complessivo di circa 800 milioni di euro. I mezzi militari commercializzati da Iveco Defence Vehicles sono autocarri 8x8 della gamma militare ad alta mobilità Iveco Astra, la società dell'Iveco che offre veicoli tattici per la difesa in varie configurazioni, specializzata anche nella progettazione e produzione di veicoli fuoristrada per l'edilizia e per l'industria estrattiva. Sono forniti in parte con cabina protetta, varie tipologie di allestimenti scarrabili, rimorchi e gru per recupero di veicoli militari, assicurano all'equipaggio la massima flessibilità con un'eccellente protezione e capacità di carico. La fornitura sarà comprensiva di servizi di manutenzione e di approvvigionamento di ricambi. Con questa importante fornitura Iveco, insieme ai suoi partner di eccellenza, consolida la propria leadership sul mercato europeo nel settore militare, in cui da sempre propone soluzioni innovative sia per la parte veicolare, con le proprie tecnologie avanzate per le componenti prettamente militari, come la cabina protetta, sia per le attività di manutenzione e di servizio, essenziali nel settore di destinazione di questi veicoli e le cui caratteristiche hanno risposto pienamente agli stringenti requisiti richiesti dall'Esercito francese.



## CON ECODAILY ALLA PINACOTECA AGNELLI

La Pinacoteca Giovanni e Marella Agnelli, in collaborazione con Iveco, ha ideato un servizio dedicato a tutti coloro che nei weekend vogliono visitarla. Inaugurata nel 2002, la Pinacoteca rappresenta il momento finale dell'oltre ventennale processo di trasformazione del Lingotto. Lo "scrinio" - come lo chiama Renzo Piano che l'ha progettato - accoglie 25 capolavori (ventitre quadri e due sculture) che spaziano dal Settecento alla metà del Novecento.

Tra le opere in mostra si possono ammirare una raccolta unica in Italia di sette tele di Matisse, un dipinto di Balla del 1913 sul tema della velocità dell'automobile, capolavori di Severini, Modigliani e Tiepolo. Da febbraio è disponibile una navetta Iveco ECODAILY Combi da otto posti per condurre i visitatori in Pinacoteca, il servizio è gratuito. ECODAILY Combi costituisce l'ultima generazione della gamma commerciale leggera Iveco con una spiccata attenzione alle tematiche ambientali e al risparmio energetico. Con orario continuato dalle 10.00 alle 18.00, il sabato e la domenica, la navetta fa le seguenti fermate: Hotel NH Lingotto, Eataty, via Nizza di fronte alla Palazzina Fiat (allo stop di Sightseeing Torino) e Lingotto Fiere. Salendo per la rampa si arriva direttamente alla Pista sul tetto del Lingotto e quindi alla Pinacoteca Agnelli.



## ECODAILY ED EUROCARGO NEL TRASPORTO CAVALLI

Un settore che coinvolge solo in Italia più di un milione di appassionati dei quali ben 140 mila praticano sport equestri, per un giro d'affari complessivo di 6,5 miliardi di euro. Questo spiega perché un costruttore come Iveco, sensibile a tutte le istanze del mercato, ha sempre guardato al mondo dell'equitazione con molto interesse stabilendo un solido rapporto di partnership in particolare con le aziende inglesi Lfor Williams e Oakley, due leader nei rispettivi mercati.

Entrambe le aziende inglesi sono importate in Italia da Giancarlo Crespi un'autentica istituzione nel settore, grande esperto di allestimenti e profondo conoscitore del mercato dei veicoli legati all'allevamento e alle gare di equitazione. «Con l'ECODAILY allestito da Lfor Williams siamo i leader del mercato in Italia - spiega Crespi - sono oltre 1600 i veicoli di questo tipo che abbiamo venduto da quando è nato questo connubio che risale quasi alle origini del Daily. È infatti da 24 anni che lo proponiamo, ovviamente con tutti gli aggiornamenti che Iveco e Lfor Williams hanno introdotto nel tempo. La furgonatura è realizzata in esclusiva da Lfor Williams in acciaio zincato e alluminio per il trasporto di due cavalli. La meccanica preferita è quella dell'ECODAILY 35C10 con motore di 2,3 litri di 96 CV Euro 5, cambio manuale a 5 rapporti, passo di 3450 mm e un portata utile di 785 chili. Così anche per Oakley la meccanica Eurocargo è quella più utilizzata, in particolare in Italia dove sono più di 100 i modelli in circolazione, è infatti la soluzione migliore per godersi in piena autonomia e nel massimo comfort un weekend di gare. Il veicolo al suo interno prevede il living per il relax del cavaliere, costituito da un salottino e da una doccia alle spalle della zona di guida, che resta separata dal resto dell'allestimento. Nella parte posteriore il vano per il trasporto di tre cavalli. L'Eurocargo 80E18 è il modello preferito per il potente motore Tector a 4 cilindri, 4,0 litri di cilindrata e 180 CV, cambio automatizzato ZF EuroTronic a 6 rapporti per garantire veloci trasferte.

La collaborazione con Iveco è un punto di forza per entrambe le aziende di cui ho l'esclusiva per l'Italia, la loro leadership è anche merito di questa stretta partnership tecnica e commerciale».



# SUPER OFFERTA PER ECOSTRALIS

**Nuovo ECOSTRALIS la formula perfetta che unisce economia ed ecologia con un'offerta irrinunciabile proposta dal Mercato Italia Iveco e dalla sua Rete di Concessionarie**



Oltre a **3 anni o 400 mila km di Garanzia totale** sempre offerti con ECOSTRALIS, fino al **31 marzo 2011\*** sono inclusi nel suo acquisto il corso di guida economica della scuola **Iveco Driver Training** e i servizi telematici **Blue&Me Fleet Advanced** gratuiti per tre mesi.

È offerta anche la possibilità di finanziare il veicolo con **canone leasing da 999 euro**, incluse **polizze Kasko e Furto & Incendio**.

**Iveco Driver Training** offre l'opportunità di partecipare o far partecipare gli autisti dei clienti ai Corsi di guida economica Iveco. Uno strumento concreto per aumentare le competenze, approfondire la conoscenza del veicolo e usufruire di una formazione avanzata su come impostare lo stile di guida in funzione del risparmio di carburante, riduzione dell'usura del veicolo, corrette manutenzioni e sensibilità alla sicurezza.

**Blue&Me Fleet Advanced** è la soluzione telematica in grado di monitorare le prestazioni del veicolo e l'interazione con l'autista, ottimizzando e semplificando la gestione delle flotte. Il pacchetto prevede i seguenti servizi: assistenza Non-Stop, scarico dati tachigrafo da remoto, viva voce senza fili, tracciabilità del veicolo, gestione ore guida, integrazione dei dati viaggio dell'autista e del veicolo con il back-office.

Per maggiori informazioni chiamate il numero verde **800800288** oppure visitate il sito **www.iveco.it**.

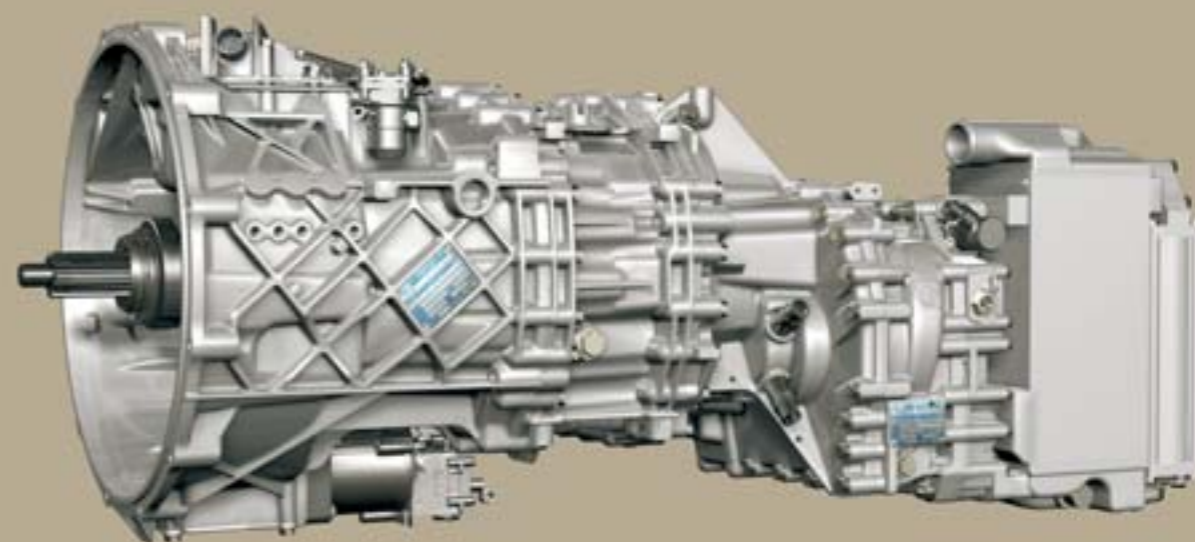
\* Promozione valida fino al 31/03/2011 salvo esaurimento scorte per acquisti di modelli Ecostralis. Per attivazione dei servizi Blue&Me Fleet, corsi Driver Training, rivolgersi presso le concessionarie IVECO aderenti all'iniziativa. Esempio Leasing: valore di fornitura 73.000 euro, durata 72 mesi, anticipo 21,5%, 71 canoni da 999,00 euro comprensivi di copertura Kasko e Incendio & Furto, valore residuo 5%. Spese istruttoria 250 euro. TAN indicizzato 3,90% (base indicizzazione Euribor 3 mesi 30/11/2010). Tasso Leasing 3,97%. L'approvazione della pratica è soggetta alla valutazione di Iveco Capital. Possibilità di personalizzare l'offerta con altri importi e durate.



**Tecnologia ZF –  
una scelta intelligente.**



**EuroTronic + Intarder.  
Automaticamente efficiente.**



www.zf.com

Sia che si tratti di trasporto a lunga distanza o di distribuzione oppure di un veicolo speciale – con il n° 1 tra i cambi automatici gli autocarri sono sempre un passo avanti rispetto alla concorrenza. Iveco Eurotronic + Intarder rendono gli autocarri automaticamente più economici. Con costi ridotti per consumo e manutenzione. Iveco EuroTronic + Intarder. Il n° 1, automaticamente.





# TRAKKER

## POSSIBLE



SONO TRAKKER E RENDO OGNI LAVORO POSSIBILE.

- Motore Cursor fino a 500CV EEV, meglio di Euro 5
- Cambio automatizzato ZF Eurotronic a 12 e 16 marce
- Ampia scelta di sospensioni per ogni impiego
- Freno motore a decompressione potenziato di serie

NUMERO VERDE 800.800.288

[www.iveco.it](http://www.iveco.it)

**IVECO**  
TRANSPORT IS ENERGY