

# Camion & Servizi



## INTERVISTA AD ALFREDO ALTAVILLA DAKAR 2012 TRIONFO IVECO NUOVO DAILY 146 CV



GUARDA  
IL VIDEO  
DELLA DAKAR

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

**&** primo piano

4



**Intervista ad Alfredo Altavilla**

A un anno dalla costituzione di Fiat Industrial Group l'incontro con l'Amministratore Delegato Iveco

**&** eventi

8



**Il Dream Team trionfa in Sudamerica**

Iveco domina la Dakar con la vittoria di Gerard De Rooy e tre veicoli nei primi sei posti

**&** prodotto

12



**Un supereroe al lavoro**

La gamma Daily si arricchisce della nuova motorizzazione Multijet II 2.3 da 146 cavalli

**&** focus

20



**Tre strade per comunicare**

Sponsorizzazioni sportive, pubblicità, nuovi media nella strategia di comunicazione Iveco. Intervista a Mauro Veglia

**Rubriche**

**28 Iveco Parts&Services**

**30 L'opinione**

di Giuseppe Guzzardi

**32 Protagonisti**

Sae  
Adami  
Multitel Pagliero  
Mollo  
Dusty

**42 News**

**&** editoriale



Il numero 102 di Camion & Servizi, primo numero dell'anno, dedica un' intervista ad Alfredo Altavilla Amministratore Delegato Iveco, a un anno dalla costituzione di Fiat Industrial Group di cui fa parte insieme a CNH e FPT Industrial. Copertina e sfondo editoriale riportano immagini suggestive di un importante successo per Iveco, quello ottenuto all'edizione 2012 della Dakar, il più prestigioso raid a livello internazionale, dove i veicoli off road di gamma pesante Iveco hanno ottenuto grandi risultati, conquistando il primo, secondo e sesto posto in classifica.

Nonostante le forti ripercussioni della situazione di incertezza economico-finanziaria abbiano portato già dallo scorso anno un profondo rigore e grandi sacrifici per tutti, Iveco non ha mai smesso di lavorare con grande vitalità proponendo nuove soluzioni di trasporto.

Ne è un importante esempio l'ECOSTRALIS, l'ultimo nato della gamma pesante stradale, che ha dimostrato grande successo in termini di ridotti consumi ed emissioni e grandi performance sul fronte tecnologico e di comfort. Come potrete leggere nel servizio che vi proponiamo, la stampa specializzata italiana ed estera lo promuove a pieni voti.

Sul fronte cantieristico, oltre alla gamma Trakker protagonista della Dakar, Iveco ha lanciato a fine 2011 un nuovo cava cantiere Astra, l'HD9 e una nuova inedita cabina. In questo numero proponiamo in anteprima i commenti del primo test che dimostrano la validità di un mezzo da lavoro di indubbia popolarità nel settore.

La gamma leggera si arricchisce nel 2012 di nuove versioni a dimostrazione della grande versatilità e modularità del nuovo Daily, offrendo opportunità di trasporto e soluzioni vantaggiose per una fascia sempre più ampia di clientela. Ne è dimostrazione il nuovo furgone con due diverse motorizzazioni, nuovo cambio e sospensioni pneumatiche oltre a un ventaglio di optional all'insegna del comfort.

Per quanto riguarda il trasporto persone, il nuovo Magelys Pro, l'autobus da gran turismo, provato in questi giorni di marzo, è frutto di un elaborato processo di engineering e di ricerca del lusso che lo rendono assolutamente prestigioso e adatto a una clientela esigente.

La valorizzazione del Brand e delle strategie di comunicazione sono un must imprescindibile per la vitalità di un'azienda in costante fermento come Iveco, in un contesto sempre più cibernetico e legato ai social network. In questo numero ce ne parla Mauro Veglia, Senior Vice President Light & Medium e Marketing Director, impegnato, con il suo team, a perseguire obiettivi importanti, dalle sponsorizzazioni a livello mondiale, all'utilizzo di nuovi linguaggi e strumenti, innovative formule commerciali di comunicazione e attività promozionale.

Sul fronte del customer care da ricordare il contributo essenziale di Parts & Services con un team motivato che garantisce il flusso di vita di ogni veicolo nel suo lavoro di trasporto on-the-road. In questo primo numero dell'anno inauguriamo una nuova Rubrica che ospita opinioni e articoli della stampa specializzata italiana più autorevole. Ecco quindi le considerazioni di Giuseppe Guzzardi, che traccia uno spaccato dell'autotrasporto italiano focalizzando l'attenzione sui "padroncini" e sul complesso contesto economico e sociale del sistema dell'autotrasporto in Italia.

Infine vi raccontiamo le storie dei nostri clienti che da sempre sono l'asse portante della nostra rivista, le loro vicende di successo ma anche di fatica, laboriosità e impegno, un tessuto cardine fondamentale del nostro Paese.

**Silvia Becchelli**



**&** Camion & Servizi  
DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI COMITATO EDITORIALE ENZO GIOACHIN, MARCO MONTICELLI, FRANCESCO ORIOLO, MAURO VEGLIA  
COMITATO DI REDAZIONE GIORGIO GARRONE (REDAZIONE), FABRIZIO CAPELLO, ALESSANDRA CELESIA, EMANUELA DE VITA, MARCO MONACELLI,  
MAURIZIO PIGNATA COLLABORATORI ANDREA ALPIGNANO, MIHAI RADU DADERLAT, ELISA FONTANA, MARCO FRANZA, MARIA VITTORIA LOI, PIERLUIGI  
LUCCHINI, DOMENICO NASTASI, ALESSANDRO OTTANA, GIUSEPPE PESCE, BEATRICE TARDY, MARCELLO ZANELLA, FRANCO ZORZETTO EDITORE SATIZ  
SRL, VIA VITTIME DI PIAZZA DELLA LOGGIA, 25, 10024 MONCALIERI (TO) REDAZIONE GIORGIO GARRONE, VIA TRAIANO 10, 20149 MILANO, EMAIL  
GIORGIO.GARRONE@GMAIL.COM STAMPA SATIZ SRL - MONCALIERI (TO) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000  
È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE

# PROTAGONISTI DEL MERCATO

**Dai risultati conseguiti lo scorso anno, alle strategie commerciali in Europa e negli altri continenti, ai piani di sviluppo dell'offerta di prodotto. Con Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato di Iveco, una panoramica sui programmi di un'azienda leader del comparto automotive**

di Giorgio Garrone



**S**ono tempi molto complessi per chi è al timone di una grande multinazionale del settore automotive. Tanti i problemi e le opportunità - dalle fluttuazioni rapide della domanda, all'evoluzione del mondo del trasporto e dei prodotti, ai programmi di sviluppo in Europa e altrove - che richiedono tempi di reazione e decisioni ultraveloci. Di questi e altri argomenti, *Camion&Servizi* ha parlato con Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato di Iveco.

**C&S.** Quali considerazioni si possono fare sui risultati conseguiti da Iveco nel 2011?

**Altavilla.** Lo scorso anno, i ricavi sono aumentati del 15,1% rispetto al 2010 e le consegne di camion hanno superato le 153 mila unità, con un incremento del 18,3% sull'anno precedente. I volumi di vendita sono stati spinti dal miglioramento della domanda in Europa Occidentale e dal continuo rafforzamento dei mercati dell'America Latina. Un trend - è bene sottolinearlo - che ha riguardato tutti i segmenti di prodotto.

**C&S.** Quale sarà il ruolo di Iveco e come evolveranno le sue strategie commerciali nei major market europei quest'anno?

**Altavilla.** In un mondo in continua evoluzione, dove è difficile trovare certezze, dobbiamo cambiare le modalità d'approccio ai problemi e agire con rapidità. La nostra strategia per il futuro è fondata su alcuni capisaldi: qualità, innovazione, consolidamento del primato tecnologico e riduzione del costo totale



di esercizio dei camion. E ancora: espansione verso nuovi mercati del business dei veicoli speciali e degli autobus, sviluppo della rete di distribuzione e ampliamento dell'offerta di prodotto, anche attraverso l'esportazione dei mezzi Iveco costruiti in Cina. Dietro tutto ciò, c'è un piano d'investimenti da un miliardo di euro nei prossimi anni, con il quale vogliamo essere leader nel comparto, sfruttando anche le sinergie e le opportunità che ci sono offerte dall'appartenenza a Fiat Industrial.





**C&S.** Nel recente passato ci sono stati ripetuti rumors di possibili partnership di Iveco con altri costruttori europei: c'è qualcosa di vero o sono solo voci prive di fondamento?

**Altavilla.** Il fatto che in più di un'occasione si sia parlato di una possibile cessione, significa che Iveco è "appetibile". Ma Iveco non è in vendita. È stato lanciato un ambizioso piano d'investimenti su tutta la gamma per i prossimi anni; e questo - è chiaro - non lo abbiamo fatto per cedere l'azienda al miglior acquirente. Il discorso è diverso se, invece, ci si riferisce a eventuali alleanze o cooperazioni industriali. Qui sta a Fiat Industrial, di cui siamo parte, esaminare, caso per caso, le opportunità di sinergie operative e di accesso a nuovi mercati, attraverso collaborazioni di diversa natura con altri player internazionali. Tuttavia, al momento, non esistono prospettive concrete di questo tipo.

**C&S.** Come cambierà il mix di prodotto nei mesi che precedono l'introduzione della normativa Euro VI nella Ue? Seguirà le linee guida contenute nel piano industriale 2010-2014?

**Altavilla.** Esiste un piano di sviluppo, già approvato, che prevede il rinnovo progressivo di tutta la gamma. Dopo il lancio del Nuovo Daily, avvenuto lo scorso anno, ci siamo concentrati sui pesanti. Il risultato concreto sarà il Nuovo Stralis, il cui debutto è

previsto per i prossimi mesi. Con questo modello vogliamo rafforzare la fiducia dei clienti e della rete di vendita ma, soprattutto, il prestigio del brand. Nel frattempo, con largo anticipo sui tempi, stiamo lavorando alla nuova generazione del Daily, che sarà un veicolo realizzato su una piattaforma globale. Seguiranno, via via, tutti gli altri prodotti, fino al rinnovo completo della gamma entro il 2014. Si tratta di uno sforzo enorme, che passa anche attraverso l'introduzione delle motorizzazioni Euro VI. Per le quali possiamo contare sulla tecnologia SCR only, sviluppata da FPT Industrial, che ci farà guadagnare in competitività.

**C&S.** Uno dei pilastri di quel piano era rappresentato dalla crescita delle attività in America Latina, Russia e Cina: quali risultati sono stati conseguiti?

**Altavilla.** La strategia di Iveco prevede lo sviluppo della rete distributiva e l'ampliamento dell'offerta in questi mercati. In America Latina, e in particolare in Brasile, i volumi di vendita si sono più che quadruplicati rispetto al 2007. Di pari passo, sono cresciuti il network dei concessionari e il numero di modelli proposti alle aziende di trasporto. Ora stiamo investendo nella gamma Ecoline - una nuova generazione di camion - la cui introduzione sul mercato brasiliano sarà completata entro il 2014. In Cina, le nostre joint-venture hanno fatto registrare una crescita dei volumi dell'1,4% con 143 mila unità vendute, grazie anche alla spinta del Daily, le cui vendite sono aumentate del 22%, raggiungendo i 40 mila pezzi. Ora si tratta di allargare la presenza in loco con due obiettivi: la realtà nazionale, sicu-

ramente molto importante, e l'export verso i mercati dell'Africa e del Medio Oriente. In Russia, il target è arrivare a produrre localmente veicoli leggeri e pesanti, probabilmente entro fine anno.

**C&S.** La contrazione dell'immatricolato ha inciso sui rapporti fra i costruttori di camion, i componentisti e le

reti di vendita: che messaggio vuole trasmettere Iveco a questi due partner?

**Altavilla.** Il 2012, inutile negarlo, sarà un anno difficile, soprattutto in Europa. Con volumi ridotti rispetto al 2010, anche se ci attendiamo segnali più positivi nel secondo semestre. In quest'ottica la nostra strategia commerciale, che coinvolge anche i nostri partner e la rete di vendita, deve essere maggiormente focalizzata sul cliente. Con un'offerta inte-

## Entro il 2014 la nostra gamma di prodotto sarà completamente rinnovata

grata di prodotti e servizi, sia di assistenza che finanziari, per garantire costi di gestione contenuti lungo l'intero ciclo di vita del veicolo. Insomma, non dobbiamo essere soltanto venditori di camion, ma fornitori di soluzioni di mobilità. La nostra rete deve riacquistare un po' di quella specializzazione che, forse, negli ultimi tempi s'è persa, a discapito soprattutto dei pesanti. Ma abbiamo già iniziato a investire - e continueremo a farlo - per invertire il trend. Ovviamente, chiederemo il massimo impegno a tutti: dipendenti, fornitori e dealer.

**C&S.** Uno dei problemi delle multinazionali è quello di far emergere e di tradurre in realtà le idee creative che scaturiscono al proprio interno: cosa sta facendo Iveco in quest'ambito?

**Altavilla.** Le persone, non c'è dubbio, sono il vero motore di un'azienda. Per questo abbiamo definito un nuovo modello organizzativo, per dare spazio alla creatività attraverso un diverso atteggiamento sui temi della trasparenza, del condividere le informazioni e dell'abbattimento delle barriere alla comunicazione. Ad esempio, abbiamo creato la piattaforma 'Brainwave', con l'obiettivo di sviluppare una community di innovazione senza limiti geografici: è l'ambito 'giusto' per mettersi alla prova e dimostrare il proprio talento. E poi, c'è la 'War Room', un team interfunzionale, interamente dedicato alle iniziative di riduzione dei costi.

**C&S.** I maggiori costruttori europei si sono dati come obiettivo la riduzione del 20% dei consumi (rispetto ai livelli 2005) dei camion entro il 2020: su quale mix di tecnologie e di prodotto punterà Iveco?



**Altavilla.** Il pacchetto 'clima-energia' approvato dalla Ue prevede una serie di misure per abbattere del 20% i gas responsabili dell'effetto serra, attraverso la diminuzione dei consumi energetici (-20%) e l'utilizzo di biocarburanti (10% del totale). Per i diesel, che continueranno ad avere un ruolo dominante nella movimentazione delle merci su strada, Iveco si affiderà alle tecnologie motoristiche avanzate di FPT Industrial per raggiungere i limiti di emissione Euro VI. Poi, continuerà a sviluppare i veicoli a trazione alternativa - soprattutto a metano, ibridi ed elettrici - nella convinzione che non sia ancora emersa una soluzione prevalente per tutte le possibili missioni di trasporto. In quest'ottica, i camion del futuro saranno progettati non solo in funzione del motore termico, ma anche per montare catene cinematiche alternative. Infine, il miglioramento dell'efficienza energetica dei veicoli richiederà anche interventi sull'aerodinamica, sui cambi, sulla gestione degli organi ausiliari e sulla resistenza di rotolamento dei pneumatici.





# IL DREAM TEAM TRIONFA IN SUDAMERICA

**Gerard De Rooy vince il rally con un Iveco Powerstar da 900 Cv davanti ad Hans Stacey su Trakker Evolution II. Grande rimonta di Miki Biasion che racconta la sua esperienza di pilota**

di Carlo Rona

**U**na performance stellare del team Petronas De Rooy Iveco ha contraddistinto la 33a edizione (la 4a in America Latina) del rally più famoso e difficile del mondo, la Dakar. Con il primo posto in classifica generale dell'olandese Gerard De Rooy su Powerstar, il secondo del connazionale Hans Stacey su Trakker Evolution II e il sesto di Miki Biasion, anch'egli su Trakker Evolution

Il, gli off-road di Iveco hanno sbaragliato i diretti avversari della vigilia, che militano nelle squadre della Kamaz e della Tatra, veri e propri specialisti in queste gare estreme. A completare il successo del team Petronas De Rooy Iveco ci hanno pensato lo spagnolo Pep Vila, giunto undicesimo con un Trakker Evolution II, e il francese Jo Adua, con un Trakker Evolution, piazzatosi al sedicesimo posto. Al di là delle posizioni conquistate in classifica generale sul traguardo di Lima, i 'numeri' del team parlano chiaro: 5 camion arrivati



Nella pagina accanto, i festeggiamenti per la vittoria sul traguardo di Lima.

Sopra, il Trakker Evolution II di Miki Biasion.

sui 5 partiti da Mar del Plata in Argentina, 7 vittorie di tappa (5 con De Rooy e 2 con Biasion), oltre alla leadership della gara, mantenuta da Gerard dalla quarta frazione fino al termine. E, ancora, la tripletta dei camion Iveco nella quarta tappa San Juan-Chilecito e nella nona Antofagasta-Iquique. Per non parlare del poker messo a segno al termine della prova speciale Arequipa-Nasca, dopo un percorso massacrante di 686 chilometri. La Dakar 2012, che si è svolta in America Latina dal 1° al 15 gennaio, ha attraversato tre paesi: Argentina, Cile e Perù. Lungo e difficile, a causa delle condizioni estreme per i piloti e per i camion dovute alle zone desertiche e alle pietraie, l'itinerario scelto dagli organizzatori prevede in tutto 8.500 chilometri, di cui 4.200 di prove speciali cronometrate, suddivisi in due frazioni di sette tappe ciascuna intervallate da un giorno di riposo. Su questi terreni, a fare la differenza per i camion del team Petronas De Rooy Iveco, sono state soprattutto le prestazioni e l'affidabilità del motore Fpt Industrial Cursor 13 da oltre 900 Cv, montato su tutti i veicoli in gara. Qualità apprezzate e ben note, insieme alle caratteristiche di erogazione della coppia ai bassi regimi, anche dalle tante imprese di costruzione che utilizzano i Trakker con gli stessi propulsori, però di potenza inferiore, impiegandoli in mission impegnative, ma decisamente meno stressanti della Dakar sudamericana. Il Powerstar di De Rooy e i Trakker Evolution di Biasion, Stacey e Vila hanno caratteristiche tecniche simili: oltre al Cursor da 13 litri, montano il cambio

## DENTRO LA GARA: CURIOSITÀ E RETROSCENA

La Dakar è un rally duro e complesso, che non permette ai team di lasciare nulla al caso: dalla preparazione dei camion e dei piloti, alle tattiche di gara, adattate agli eventi di ogni singola giornata. Iveco ha messo in campo due tipi di veicoli: il Powerstar a cabina arretrata e il Trakker Evolution con abitacolo avanzato. Quali sono le principali differenze tecniche e di guidabilità? "Il Trakker – spiega Giuseppe Francesco Simonato, Technical&Customer Support – ha il motore arretrato di 900 mm rispetto al musone. Ne deriva che la ripartizione dei pesi è diversa, così come la posizione di guida e la manovrabilità, specialmente sullo sconnesso". Questa impostazione di base dei veicoli come ha inciso sulle performance in gara? "L'ultima Dakar può essere divisa in due parti, separate dalla giornata di riposo. La prima, molto rallystica, veloce e divertente. La seconda, più dakariana, desertica, ricca di difficoltà, con strapiombi e dune a cattedrale. Sono condizioni sicuramente più impegnative dei deserti d'Africa, belli nella loro linearità".

# IL RALLY COME LO HA VISTO MIKI

**Il campione italiano parla della preparazione dei camion e delle tappe più impegnative della gara**

Quella di Miki Biasion, campione del mondo rally con la Lancia Delta nelle stagioni '88-'89, è la storia di una grande passione per i motori. Di una vita vissuta, per scelta, sulla fast lane, con l'adrenalina al massimo e il piede sempre sul gas per passare gli avversari. Camion&Servizi lo ha intervistato sulla sua esperienza come pilota dell'Iveco Trakker Evolution II alla Dakar 2012.

**C&S.** Chi glielo ha fatto fare di partecipare alla Dakar?

**Biasion.** Il rally è, prima di tutto, una sfida contro se stessi, più che contro gli altri piloti in gara. Le vere insidie sono le dune, le pietraie, le discese mozzafiato. L'ambiente intorno ha un grande fascino. Mi chiedo perché sono lì, ma poi desidero tornare.

**C&S.** Si è occupato personalmente della messa a punto del suo Trakker Evolution II?

**Biasion.** La preparazione è stata fatta dal team di De Rooy. Che ha modificato nelle proprie officine il telaio e gli attacchi delle sospensioni, per adattarli agli ammortizzatori a corsa lunga. Altri interventi hanno riguardato i punti di vincolo della cabina, per migliorare il comfort di marcia. Poi, lo scorso ottobre in occasione del rally del Marocco, ho curato l'assetto del veicolo, regolando la taratura degli ammortizzatori. E mi sono occupato del tuning della centralina del motore, per ottimizzare l'erogazione di potenza del Cursor 13.

**C&S.** Come si è allenato per la Dakar? Con gli stessi metodi dei piloti di Formula 1?

**Biasion.** La gara in Marocco è servita da test preliminare. Poi, tanta preparazione in palestra e alimentazione sotto controllo. Ma c'è una grossa differenza con i piloti di Formula 1. Loro devono sostenere uno sforzo concentrato in un paio



d'ore. Noi, invece, dobbiamo acquisire una resistenza fisica prolungata. Quindi, molti esercizi aerobici per il recupero immediato della frequenza cardiaca. Ed altri specifici per il rinforzo della muscolatura dorsale e addominale, per reggere le compressioni causate dai salti del veicolo sulle dune.

**C&S.** Quali sono state le tappe più difficili del rally?

**Biasion.** Quattro in tutto. Due le ho vinte, in una sono arrivato secondo e quella Copiapo-Copiapo (la settimana), immediatamente prima del giorno di riposo, mi è stata fatale ai fini della vittoria sul traguardo di Lima. Ho accumulato sei ore e mezzo di ritardo, a causa di un guasto al circuito pneumatico del cambio, che mi ha impedito di utilizzare le marce corte, compromettendo l'integrità della frizione. Nelle frazioni successive ho riguadagnato posizioni, ma...

**C&S.** Come si guida un camion da 9 tonnellate sulle dune e nelle pietraie?

**Biasion.** Sui fondi sassosi bisogna, con un occhio, guardare a 20 metri dal camion per evitare l'impatto con le rocce. Ma occorre anche scrutare in lontananza per trovare il percorso giusto da seguire. Nella sabbia, il segreto è non essere brutali con l'acceleratore. Se le ruote si alzano dal terreno, vengono a mancare la trazione e la frenata. E quando si atterra c'è il rischio di compromettere i differenziali. Insomma, i salti piacciono tanto ai fotografi, ma non fanno bene ai camion.

**C&S.** Quali saranno i suoi prossimi impegni agonistici?

**Biasion.** Di sicuro, parteciperemo a un'altra gara quest'anno per testare le ultime modifiche apportate al veicolo. Magari, ma la decisione finale non è stata ancora presa, al rally della Via della Seta. E poi, ovviamente, sarà la volta della Dakar 2013. Good luck, Miki!

servoassistito ZF 16S221 OD a 16 rapporti, con l'ultima marcia in overdrive, e il ripartitore ZF-Steir VG 1600/300. E comuni ai due modelli sono anche il peso totale, compreso fra 9,3 e 9,5 tonnellate, gli assali e il sistema centralizzato di regolazione della pressione dei pneumatici. Secondo i regolamenti, la velocità dei veicoli è autolimitata a 160 km/ora. Le maggiori differenze riguardano, invece, la collocazione della cabina di guida – arretrata per il Powerstar e avanzata per i Trakker – nonché la ripartizione dei pesi sugli assi che, nel caso, del Powerstar è esattamente al 50%, mentre per l'Evolution II 4x4 è suddivisa al 55% sull'anteriore e al 45% sul posteriore. Il 'musone' guida-

**Nella sabbia,  
il segreto  
è non essere  
brutali con  
l'acceleratore**

to da De Rooy, grazie al fatto che il driver è seduto dietro l'assale anteriore, offre un maggiore confort di marcia anche sui terreni più sconnessi. Fattore fondamentale per il pilota olandese, che lo scorso anno aveva accusato problemi alla schiena, in seguito ai postumi di un precedente incidente di gara. Il momento della verità per il driver e per il camion del team, in vista della preparazione per la Dakar 2012, è venuto al rally del Marocco dello scorso ottobre. Lo ha vinto Miki Biasion, e De Rooy, classificatosi al secondo posto, ha 'promosso' il proprio Powerstar messo a punto in funzione della gara sudamericana. Il test preliminare in Marocco è servito anche a Miki, che ha giudicato il Trakker Evolution II "competitivo, affidabile e manovrabile sia sui tracciati sabbiosi, che sui fondi veloci". In quell'occasione, il due volte campione del mondo rally con la Lancia Delta si è sbilanciato in una previsione per la Dakar 2012: "Vogliamo vincerla, e sappiamo di poterlo fare". È stato profetico.



Sopra, il percorso di 14 tappe della Dakar 2012. Sotto, il Trakker Evolution II di Miki mentre supera una duna





prodotto <NUOVO DAILY 35S15V/P



GUARDA IL VIDEO  
DEL NUOVO DAILY FURGONE

i riparatori e per gli addetti alla manutenzione, nonché per la movimentazione di merci delicate (come le lastre di vetro o le apparecchiature elettroniche), che devono essere protette dalle sollecitazioni trasmesse dal manto stradale. Con le sospensioni autolivellanti e in allestimento Top – il più completo disponibile a listino – ha interessanti dotazioni. Come il climatizzatore automatico, la chiusura centralizzata con telecomando, i fendinebbia, il dispositivo di controllo della velocità di crociera (cruise control) e la predisposizione per il navigatore Tom Tom, oltre al sistema ESP 9 di controllo della stabilità per incrementare la sicurezza.

### C'È IL TURBO A GEOMETRIA VARIABILE

L'elemento di novità che contraddistingue il 35S15V/P è il motore Multijet II di 2,3 litri di cilindrata, capace di sviluppare 146 Cv da 3.000 a 3.750 giri/minuto. Il nuovo quattro cilindri in linea, che ha una coppia massima di 350 Nm da 1.500 a 2.750 giri/minuto, utilizza un turbocompressore a geometria variabile (VGT), al posto della valvola wastegate. La VGT, regolando la portata dell'aria in base al numero di giri del motore, velocizza la risposta del propulsore di fronte a una

richiesta di maggior potenza da parte del conducente. Inoltre, la riprogettazione del turbo ha permesso di incrementare la pressione di esercizio, con un conseguente aumento dei valori di coppia del motore ai bassi regimi di rotazione. Il Multijet II adotta un sistema di iniezione common rail, con iniettori a solenoide, caratterizzati da una pressione massima di polverizzazione del gasolio di 1.600 bar. Il processo di iniezione del combustibile può essere suddiviso in otto fasi, per prevenire la formazione degli inquinanti e per abbattere la rumorosità. Il rispetto delle normative antinquinamento è assicurato dal parziale ricircolo – previo raffreddamento intermedio – dei gas combusti nei cilindri grazie alla valvola EGR e da una serie di sistemi di post-trattamento, collocati a valle del motore. I gas di scarico passano dapprima attraverso un pre-catalizzatore, montato a fianco della turbina, all'interno del quale iniziano le reazioni di ossidazione degli idrocarburi incombusti e del monossido di carbonio. Infine, un filtro antiparticolato (DPF) provvede a eliminare i residui carboniosi. Una centralina elettronica controlla il processo periodico di rigenerazione del filtro, che dura all'incirca un quarto d'ora in condizioni di utilizzo normali.

# UN SUPEREROE AL LAVORO

**Iveco completa la gamma Daily con la motorizzazione Multijet II di 2,3 litri da 146 Cv. L'abbinamento con un superfurgone accessoriatato dotato di sospensioni pneumatiche posteriori autolivellanti**

di **Silvia Becchelli**

**È** adatto a un ampio ventaglio di impieghi l'ultimo nato della famiglia Daily: il furgone 35S15V/P con la nuova motorizzazione Multijet II da 146 Cv, disponibile con sospensioni pneumatiche posteriori autolivellanti (optional a listino), in sostituzione delle tradizionali balestre paraboliche monolama. Questo modello a ruota singola – esiste però anche la versione autotelaio cabinato – allarga l'offerta di Iveco in molteplici settori del trasporto leggero: dai corrieri espressi agli operatori impegnati in missioni a medio raggio, che richiedono elevate velocità di percorrenza. Ma serve anche per



### AUMENTANO I RISPARMI CON LO START&STOP

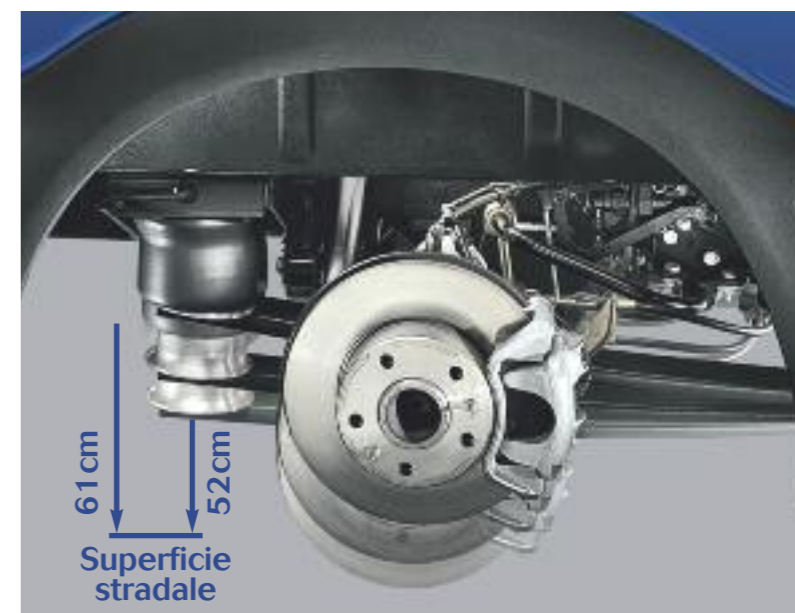
Il Multijet II è abbinato a un nuovo cambio a 6 marce, con le ultime due in overdrive, caratterizzato da una riduzione di peso di 5 kg rispetto al modello precedente a 5 rapporti. Uno speciale dispositivo – il Gear Shift Indicator (GSI) – indica al conducente la marcia corretta da utilizzare in funzione del risparmio di carburante. Con la nuova catena cinematica, la ventola di raffreddamento a due velocità, e con il sistema Start&Stop (optional a richiesta) di arresto e ripartenza automatica del motore durante le soste i consumi di combustibile vengono abbattuti fino al 10%. Un bel risultato in tempi di carogasolio. Il secondo elemento saliente del super van in configurazione promozionale è la sospensione pneumatica posteriore autolivellante.

**Abbinando il motore 2.3 I Multijet II al sistema Start&Stop i consumi si riducono fino al 10 per cento**

### CINQUE CENTIMETRI VERSO IL BASSO E QUATTRO IN ALTO

Le due molle ad aria integrate nella balestra a semifoglia parabolica permettono di regolare l'altezza del vano di carico, con un'escursione di 5 cm verso il basso e di 4 cm verso l'alto rispetto alla distanza standard da terra di 57 cm. Il sollevamento e l'abbassamento del telaio sono comandati da tre pulsanti collocati sulla plancia in cabina di guida. Una centralina elettronica (ECU) monitora costantemente i segnali provenienti da due sensori di livello posizionati sui soffiati. In questo modo, l'ECU è in grado di gestire lo scarico dell'aria dalle molle o di comandare l'azionamento del compressore per sollevare il piano di carico. A basse velocità – inferiori a 15 km/h – è possibile modificare manualmente l'assetto del veicolo, mentre oltre questo limite il sistema di controllo ripor-

ta automaticamente il telaio all'altezza standard. Le sospensioni pneumatiche autolivellanti offrono molteplici vantaggi rispetto alla soluzione tradizionale con balestre paraboliche. Oltre alla regolazione dell'altezza del vano di carico (che rende più veloci le operazioni di presa e consegna delle merci), i soffiati migliorano la stabilizzazione del veicolo, la tenuta di strada e il comfort di guida. Ma non è tutto. Il super furgone da 146 Cv è anche un campione di sicurezza: monta – è un optional sul Daily, ma è incluso nel pacchetto promozionale – l'ESP 9, il sistema di controllo della stabilità di ultima generazione che comprende, oltre al tradizionale ABS, il dispositivo di regolazione della trazione (ASR), quello di anti-arretramento (Hill holder) per facilitare le partenze in salita e il ripartitore elettronico di frenata (EBD). A ciò si aggiungono il TSM, che rileva l'eventuale presenza di un rimorchio e adatta le prestazioni in frenata della combinazione, e il sistema per prevenire il ribaltamento del veicolo in situazioni critiche di marcia.



In alto, il posto guida del Nuovo Daily da 146 Cv. Al centro, il motore FPT di 2,3 litri. Sopra, l'escursione delle sospensioni pneumatiche posteriori autolivellanti





GUARDA IL VIDEO DELL'ECOSTRALIS

# PROMOSSO A PIENI VOTI

**Giudizio positivo per il nuovo pesante stradale attento ai consumi, testato da numerose riviste europee di trasporto. Sono stati apprezzati i suoi tanti pregi, oltre alla riduzione dei dispendi di gasolio**

di Olga Lattuada



Quello dell'Ecostralis può essere definito, con un termine cinematografico o letterario, un successo di critica e di pubblico. Il giudizio positivo delle aziende di trasporto e dei driver professionisti si è manifestato già lo scorso anno durante il tour di presentazione del veicolo in Italia: oltre 3 mila autotrasportatori intervenuti alle sessioni teoriche nelle sei tappe toccate dalla carovana itinerante e più di 800 test effettuati su strada. Il successo della critica si è, invece, manifestato negli articoli pubblicati in Italia, Spagna, Germania e Olanda da quattordici riviste specializzate del trasporto su gomma. Com'era ovvio, la stampa internazionale ha evidenziato, in prima battuta, i risultati di consumo conseguiti dal trattore Ecostralis AS440S46 T/P sui percorsi prova standard utilizzati da ciascuna testata. I dati parlano chiaro: in Italia, si va dai 28,7 l/100 km rilevati da Vie&Trasporti su un itinerario autostradale di 373 km, ai 31,59 litri/100 km sul circuito di Tuttotrasporti di 573 km complessivi. All'estero, le cifre sui dispendi di gasolio si attestano sui 31,6 litri/100 km (secondo la rivista spagnola Truck) o sui 31,67 litri/100 km (Todotransporte, Spagna). E, ancora, 31,3 litri/100 km, rilevati dalla tedesca Trucker. Per non parlare dei risultati certificati dagli enti di ricerca indipendenti, come lo spagnolo Inta - Instituto Nacional de Tecnica Aeroespacial - che ha riscontrato un dispendio medio di gasolio di 28,36 litri/100 km, lungo un percorso di 2.600 km sulle principali vie di comunicazione della penisola iberica. Ma il giudizio favorevole della stampa



Nella pagina accanto, un Ecostralis in autostrada. Sopra, gli articoli pubblicati da alcune riviste specializzate. A fianco, Franco Zorzetto, Responsabile Product IVECO Mercato Italia



Nella pagina accanto, una raccolta di articoli sull'Ecostralis, apparsi in alcune pubblicazioni straniere.

A fianco, un trattore in uscita a un casello autostradale.

Sotto, un momento della presentazione del veicolo ai trasportatori italiani

internazionale non si limita ai numeri relativi ai consumi. Si estende anche all'intero 'pacchetto' Ecostralis, in termini di comfort di marcia, di facilità di guida e di rapporto costo-prestazioni. "I periodici specializzati – spiega Franco Zorzetto, Responsabile prodotto mercato Italia – hanno recepito che nell'Ecostralis ci sono contenuti tecnologici veri. Del resto, è l'obiettivo che ci siamo posti fin dalle fasi iniziali di sviluppo del prodotto. Al di là della limitazione della velocità massima – provvedimento se vogliamo facile da adottare dal punto di vista tecnico – abbiamo introdotto nuove logiche di cambiata, appositamente studiate in collaborazione con ZF. E, ancora, la limitazione intelligente della coppia con le marce più alte, parametrizzata secondo il carico trasportato dal veicolo. Senza, comunque, incidere in modo apprezzabile sulle prestazioni. Tanto che la maggior parte dei driver professionali non nota alcuna variazione delle performance su strada. Del veicolo sono state apprezzate anche la semplicità di utilizzo e la flessibilità delle misure di risparmio di carburante, adattabili alle diverse esigenze degli utilizzatori". Sono tutti concetti che trovano riscontri negli articoli della stampa di settore. "Che il Cursor 10 sia un gran motore, Tuttotrasporti lo sostiene da sempre. I numeri rafforzano questa nostra convinzione: un consumo di 3,16 km/litro a 80 km/ora" (Tuttotrasporti – settembre 2011). E ancora: "L'Ecostralis va bene. E non paga pegno in velocità, nonostante il limitatore a 85 km/ora". Secondo il periodico spagnolo Transporte Mundial: "Siamo di fronte ad un veicolo che risponde perfettamente alle esigenze di ecosostenibilità e di riduzione dei costi di esercizio. In particolare, ci sono piaciuti il

motore economico ed efficiente, l'efficacia del cambio e dell'Intarder e i sistemi elettronici di supporto". Il giudizio del mensile irlandese Fleet riguarda l'intero ventaglio delle scelte tecniche adottate sull'Ecostralis: "Nel realizzare il progetto Ecostralis, Iveco ha rivisto ogni dettaglio della driveline [...] e in tempi in cui ogni centesimo conta, la casa costruttrice italiana ha realizzato un pacchetto di soluzioni che aiuta ad attenuare una delle principali preoccupazioni delle aziende di trasporto". Sulla stessa lunghezza d'onda è Vie&Trasporti, che afferma nel numero di settembre 2011: "C'era molta attesa per la prova consumi della release Eco di Stralis. E con 3,49 chilometri/litro, il principe di Piemonte conquista lo scettro di camion meno assetato". E se questo è il giudizio della critica, ci si può solo attendere un'accoglienza favorevole da parte delle aziende di trasporto.



## COSA C'È NEL PACCHETTO ECOSTRALIS

L'offerta Ecostralis si articola su una gamma di veicoli e di servizi studiati per il contenimento dei costi di gestione e per la riduzione dell'impatto ambientale dei veicoli. I modelli disponibili comprendono trattori 4x2 e 6x2, dotati di cabine Active Time (AT) o Active Space (AS). Tutte le motorizzazioni – da 420-460 o 500 CV – sono omologate secondo lo standard EEV. Le dotazioni degli Ecostralis comprendono il sistema Ecoswitch, che attiva il programma iEco per ottimizzare le logiche di cambio marcia e le prestazioni del veicolo in funzione del carico. A ciò si aggiunge la modalità Ecofleet del cambio automatizzato Eurotronic, che ne inibisce parzialmente l'utilizzo manuale per ridurre i consumi. Completano l'offerta il sistema elettronico di stabilità (Esp), il dispositivo di antirretroamento (Hill holder), il pacchetto aerodinamico (spoiler superiore e laterali), i pneumatici a basso coefficiente di rotolamento Michelin Savergreen e la soluzione telematica Blue&Me Fleet.

# TRE STRADE PER COMUNICARE

**I pilastri della strategia di comunicazione di Iveco per rafforzare la percezione e la notorietà del Brand e per valorizzare la sua ampia gamma di prodotti. Con Mauro Veglia Senior Vice President Light and Medium, Marketing Director, un bilancio di ciò che è stato fatto nel 2011 e uno sguardo ai programmi futuri**

di Maurizio Pignata



Nella pagina accanto, Mauro Veglia, Iveco Senior Vice President Light & Medium, Marketing Director. A fianco, una videata della pagina di Iveco su Twitter

Iveco è impegnata da anni in un attento processo di valorizzazione e promozione del Brand a livello mondiale, nonché in strategie di marketing e comunicazione integrata. Attualmente, quella di Iveco è una strategia basata su tre principali pilastri: le sponsorizzazioni sportive di respiro internazionale, il sostegno del Nuovo Daily attraverso l'abbinamento con il testimonial/supereroe Superman, e l'utilizzo intensivo dei social network e dei nuovi media digitali oltre al web "tradizionale".

**C&S.** Per le sponsorizzazioni sportive il 2011 è stato sicuramente un anno da incominciare: quali considerazioni ritiene opportuno fare?

**Veglia.** Il 2011 è stato un anno molto positivo. Oltre alla vittoria degli All Blacks nel mondiale di rugby disputatosi in Nuova Zelanda, Iveco, insieme al Team Petronas DeRooy, ha dominato l'ultima edizione della Dakar vincendola e classificando 3 equipaggi nei primi 6 posti: primo Gerard De Rooy, secondo Hans Stacey e sesto il pluricampione del mondo di Rally Miki Biasion; quest'ultimo si era imposto anche nel rally del Marocco dell'ottobre scorso. Abbiamo inoltre confermato la nostra partnership con il MotoGP di cui IVECO è "Trucks and Commercial Vehicle Supplier". Uno sport che suscita un interesse sempre crescente, come confermano i dati di audience e degli spettatori live, attratti anche dalle imprese del team Yamaha. Yamaha Motor Racing Team, di cui Iveco è sponsor ufficiale, è infatti la squadra che con Jorge Lorenzo, vice-campione del mondo 2011, e con l'astro nascente Ben Spies, ha contrastato la corsa al titolo di Casey Stoner su Honda.

**C&S.** Quale impatto mediatico hanno avuto le sponsorizzazioni del 2011, in relazione alle scelte operate e alle aspettative di partenza?

**Veglia.** I numeri parlano da soli. La 33<sup>a</sup> edizione della Dakar – che ha visto oltre 470 concorrenti tra moto, quad, auto e trucks provenienti da tutto il mondo, affrontarsi negli 8.500 km di percorsi off-road – è stata mandata in onda in 190 paesi di 5 continenti da 70 emittenti televisive, per un totale di 1.200 ore di trasmissione. Oltre 5 milioni di spettatori hanno seguito il rally più duro del mondo dal vivo. Anche i siti web dedicati alla competizione hanno registrato un grande successo: più di 73 milioni di pagine visitate solo per quello ufficiale [www.dakar.com](http://www.dakar.com) e oltre 2 milioni di filmati visionati. E, ancora, 220 mila fan per la pagina di

**La Dakar è stata mandata in onda in 190 paesi di 5 continenti. Cifre altrettanto importanti sono state raggiunte dal Campionato MotoGp**

Facebook e 13 mila iscritti all'account di Twitter dedicato alla Dakar. Cifre altrettanto importanti sono state raggiunte dal Campionato MotoGp, trasmesso in 207 paesi del mondo da 60 reti televisive, con un'audience media di oltre 30 milioni di spettatori per gara ed è stato seguito live da 2,4 milioni di persone, con un netto incremento rispetto all'anno precedente. E Iveco, presente con il proprio brand su banner bordopista e ponti di 8 circuiti, ha raggiunto un'esposizione televisiva superiore alle 270 ore. A ciò si aggiunge la visibilità indotta dagli altri mezzi di comunicazione, come il web e i social network: il sito ufficiale del MotoGP ha superato, nel 2011, i 90 milioni di visitatori. Ma non è tutto: la pagina Facebook dedicata al campionato conta 2,8 milioni di sostenitori, mentre il canale di YouTube ha oltrepassato gli 80 mila iscritti e Twitter ha toccato i 200 mila seguaci o 'followers'. Oltre alla grande visibilità mediatica di questi sport, un aspetto fondamentale delle nostre sponsorizzazioni è l'"attivazione" e il coinvolgimento diretto dei nostri

clienti durante l'evento "live"; ad esempio nel caso del MotoGP oltre 400 ospiti hanno potuto respirare l'atmosfera dei paddock, incontrare i piloti e vivere davvero da vicino il brivido della partenza direttamente dal muretto dei box.

**C&S.** Nella scelta delle sponsorship è importante operare dall'inizio una distinzione fra i messaggi dedicati alle singole gamme di prodotto, oppure è l'intero brand e suoi valori che contano?

**Veglia.** La nostra strategia ha puntato sia a rafforzare e a migliorare la conoscenza del brand, che l'immagine dei singoli prodotti, attraverso il legame con uno sport o con un partner di successo. Il tutto, in un'ottica di continuità delle scelte operate. I valori in cui ci riconosciamo – la determinazione, le performance, l'affidabilità, lo spirito di squadra – sono del tutto coerenti con competizioni come la Dakar, dove le qualità dei nostri Trakker hanno fatto la differenza sul traguardo di Lima. Ma anche con sport come il campionato di MotoGP con oltre 60 anni di storia, in cui si aggiungono altri concetti importanti per Iveco come la tecnologia, l'innovazione e il dinamismo e una grande popolarità e audience a livello mondiale.

**C&S.** Come sta funzionando l'abbinamento fra il Nuovo Daily e Superman sia dal punto di vista dei media tradizionali, che del web e dei social network?

**Veglia.** "L'accoppiata" sta avendo molto successo, grazie alla sinergia fra le caratteristiche dei nostri mezzi e i valori trasmessi dal supereroe della Warner Bros. Superman il supereroe più famoso al mondo che ha awareness che sfiora il 100% in tutte le fasce di età, incarna infatti, i messaggi che vogliamo associare al Nuovo Daily: performance, versatilità, sicurezza, potenza e un'attenzione particolare all'ambiente. In passato, avevamo abbinato il Daily a Braccio di Ferro. L'evoluzione di questo concetto ci ha fatto puntare sul logo di Superman e non sul personaggio, per ribadire il concetto che il veicolo e il target di riferimento sono i veri pro-



tagonisti, con le loro unicità e le loro caratteristiche 'Super'. Il Nuovo Daily è unico a raggiungere le 7 tonnellate di peso, a montare un motore da 205 Cv (il più potente della categoria) e ad avere una serie di prestazioni e di contenuti, che non trovano riscontri nei concorrenti. Le iniziative legate al nuovo veicolo sono molteplici e includono anche materiali video e fotografici, pubblicati sul sito di Iveco e sui principali social network, come Flickr, Facebook, YouTube e Twitter. È il caso, per esempio, dell'iniziativa Daily Tour che ha toccato all'inizio del 2012 sette grandi città d'Europa, documentata

con le testimonianze dei protagonisti del lavoro: artigiani, operai, addetti alla grande distribuzione, alle prese con le loro sfide lavorative di tutti i giorni.

**C&S.** Quali saranno i pilastri delle sponsorship di quest'anno, oltre a ribadire il concetto di Supereroe per la gamma leggera?

**Veglia.** Determinazione, affidabilità, performance e spirito di squadra sono, insieme alla tecnologia, all'innovazione e al dinamismo, i valori alla base del legame fra Iveco e gli sport e i team sponsorizzati. Un altro concetto importante è la notorietà a livello internazionale dei partner e degli eventi che abbiamo prescelto.

**C&S.** Proseguirà anche quest'anno la sponsorship del MotoGP? Difenderete il titolo conquistato nella Dakar 2012?

**Veglia.** Continueremo anche nel 2012 a collaborare con l'organizzazione del MotoGP, fornendo 13 Stralis e 4 Nuovi Daily per movimentare i materiali, gli uffici mobili, le hospitality e gli addetti; avremo inoltre l'opportunità di essere Title Sponsor ad Assen in giugno e ad Aragón in settembre. Nel 2013 saremo ancora a fianco del team IVECO Petronas De Rooy per difendere la vittoria ottenuta lo scorso gennaio, piazzando, come dicevo prima, ben tre equipaggi nei primi sei posti della classifica.

**C&S.** Iveco ha avviato da tempo campagne promozionali sia sul web che sui social network: con quali ritorni?

**Veglia.** La comunicazione digitale ci ha permesso di instaurare una nuova modalità di contatto con i clienti e, più in generale, con tutti i protagonisti dell'autotrasporto. La prova che la scelta sia vincente è nei numeri: oltre 13.500 fan sulla pagina di Facebook e più di 340 mila visite per il nostro canale YouTube. Sono cifre da capogiro, se rapportate alla specificità del prodotto camion. Un altro esempio: all'avventura di Iveco nell'ultima edizione della Dakar, abbiamo dedicato il mini-sito [www.dakar.iveco.com](http://www.dakar.iveco.com), che ha avuto grande successo: oltre 60 mila visitatori e ben 7 mila download fra screensaver, wall paper e gadget digitali.



In alto, un'immagine della sponsorship di Iveco durante il Gran Premio di Aragón in Spagna. Sopra, Alfredo Altavilla, Amministratore Delegato di Iveco, sul circuito del Gran Premio di Assen (Olanda) con Casey Stoner

## PREMIO DAKAR 2012: IL RITORNO DEI CAMPIONI

Al ritorno in Italia, dopo il trionfo nella Dakar 2012, Gerard De Rooy e Miki Biasion hanno consegnato a Torino a Mauro Veglia, Senior Vice President Light and Medium Range e responsabile Marketing Worldwide Iveco, una copia del prestigioso trofeo. È un traguardo importante quello raggiunto dal Team Petronas De Rooy Iveco, testimoniato dal primo posto in classifica generale, dalla vittoria in 8 tappe su 14 e dal piazzamento di tre camion Iveco nelle prime sei posizioni.



# COMODO DENTRO DURO FUORI

**Come si comporta in cava il mezzo d'opera a quattro assi della serie HD9 con motore Cursor 13 da 480 Cv e cambio ZF a 16 marce. La cabina in acciaio sostituisce l'abitacolo in vetroresina per aumentare il comfort del conducente**

di Olga Lattuada

**H**a conservato il DNA di camion off-road duro per impieghi gravosi, ma lo ha addolcito con un nuovo abitacolo in lamiera d'acciaio, che migliora il comfort del conducente: è la nuova serie Astra HD9, che Camion & Servizi ha provato in anteprima nel suo ambiente naturale di lavoro, la cava. Il modello testato è un 84.48 8x4, dotato di motore Fpt Cursor 13 Euro 5 di 12,9 litri di cilindrata, in grado di sviluppare 480 Cv a 1.900 giri/minuto. La coppia massima è invece di 2.300 Nm, nell'intervallo da 1.000 a 1.440 giri/minuto. Il Cursor 13, noto per la sua affidabilità anche nelle condizioni di impiego più proibitive (è il motore che ha portato alla vittoria gli Iveco Trakker nell'ultima

Dakar), è dotato di quattro valvole (due di aspirazione e due di scarico) per cilindro e di un sistema di iniezione con iniettori pompa a controllo elettronico, posizionati in verticale sull'asse di simmetria di ciascuna canna. Valvole e iniettori sono comandati da un albero a camme in testa, a sua volta azionato da una cascata di ingranaggi collocata nella sezione posteriore del motore (lato volano). Questa soluzione riduce la rumorosità del propulsore e ne migliora il funzionamento, poiché rende più precisa la mandata e la fasatura del gasolio nel processo di iniezione. Gli iniettori pompa permettono di raggiungere pressioni di polverizzazione del carburante attorno ai 1.800-2.000 bar. Per l'abbattimento delle emissioni inquinanti viene impiegato un catalizzatore Scr con immissione di urea (AdBlue) nel condotto

di scarico. Il Cursor 13 è dotato di un turbo a geometria variabile (VGT), che regola la portata dei gas combusti sulle palette della turbina.

## CAMBI MECCANICI, AUTOMATIZZATI E AUTOMATICI

Il VGT ha duplice funzione: permette di velocizzare la risposta del motore quando viene richiesta più potenza (per esempio, in condizioni off-road difficili, dove è necessario disimpegnarsi dal fango) e serve a rendere più energica l'azione del freno motore a decompressione, riempiendo di aria i cilindri in assenza di mandata di gasolio. La catena cinematica del nuovo HD9 84.48 è completata dal cambio ZF 16S2520TO a innesto meccanico, che appartiene alla quarta generazione degli Ecosplit del costruttore tedesco. È un sincronizzato a 16 marce – ben rapportate e con innesti senza sforzo grazie al dispositivo di servoassistenza Servoshift, come ha dimostrato il test in cava – in grado di tollerare coppie in ingresso comprese fra 1.600 e 2.700 Nm. Oltre all'Ecosplit 4, Astra offre, in alternativa, l'automatizzato Astronic con software off-road e l'automatico Allison HD 4700 con convertitore di coppia. Esiste anche una terza opzione, adatta soprattutto per i veicoli adibiti ai traini eccezionali, costituita da un cambio meccanico ZF abbinato a un convertitore di coppia.

## CABINA D'ACCIAIO CON SOSPENSIONE A QUATTRO PUNTI

L'elemento di maggior spicco dell'HD9 84.48 è sicuramente la nuova cabina in lamiera d'acciaio, che prende il posto di quella in vetroresina rinforzata del precedente modello. Il cambiamento dei materiali costruttivi ha comportato un risparmio di peso di 120 kg rispetto all'abitacolo dell'HD8. Rimane inalterato, invece, il sistema di vincolo a quattro punti della cabina ai longheroni del veicolo. Una soluzione che permette – come si può constatare immediatamente sui fondi scommessi – di minimizzare le oscillazioni laterali, con un conseguente miglioramento del comfort di guida. All'interno della cabina, è diminuita l'altezza del tunnel motore – passata da 43 a 36 cm – il che aumenta gli spazi a disposizione del conducente e facilita il passaggio da un lato all'altro del veicolo. Le finestrature consentono un'ampia visibilità antero-laterale, cui danno un contributo non secondario gli oblò laterali, ricavati nella sezione inferiore delle portiere. Servono soprattutto in manovra, per salire sulle rampe di carico o sui dispositivi di pesatura. Chiara e completa è la strumentazione, centrata su un display a colori a cristalli liquidi circondato da una serie di indicatori analogici. A portata di mano del con-



Nella pagina accanto, l'Astra HD9 84.48 8x4 durante un passaggio veloce in cava. A fianco, i particolari del motore Fpt Cursor 13 da 480 Cavalli

ducente si trova anche il comando girevole (mediante manopola) dei dispositivi di bloccaggio dei differenziali: prima quello longitudinale dell'interponte, nel caso di uno slittamento del tandem di trazione, poi quello trasversale da utilizzare solo nelle situazioni più critiche a basse velocità.

## IL TELAIO SOPPORTA DI TUTTO

Il telaio a longheroni (con sezione a C) e traverse è caratterizzato, come sugli HD8, da un elevato momento flettente. Il che si traduce in una riduzione degli stress torsionali dovuti alle asperità del terreno, anche in condizioni di impiego particolarmente gravose. Le sospensioni anteriori (del primo e del secondo asse) sono a balestre paraboliche a tre foglie. Ma esistono anche, a richiesta, nella variante rinforzata a quattro foglie con corda di 1.600 mm. Le sospensioni posteriori, con molle paraboliche basculanti su un perno centrale, prevedono anche staffe di irrigidimento e aste di reazione. Sull'ultimo assale è montata di serie una barra stabilizzatrice. L'impianto frenante, potente e ben modulabile, è basato su freni a tamburo che offrono un maggior livello di protezione, rispetto a quelli a disco, negli ambienti difficili per la presenza di acqua, fango o pietrisco. I sistemi di rallentamento comprendono il freno motore a decompressione, azionabile mediante una leva a tre posizioni situata sulla destra del piantone dello sterzo. La potenza frenante, grazie anche all'azione del turbo a geometria variabile del Cursor 13, raggiunge i 347 Cv. Per impieghi particolarmente gravosi è previsto – ma non era montato sul veicolo in prova – il rallentatore idraulico integrato al cambio (Intarder). Con la nuova cabina, dotata di

un'ampia calandra frontale, sono facilitati i controlli periodici dei livelli dell'olio e del liquido di raffreddamento. Come sugli HD8, il sistema di aspirazione dell'aria prevede uno snorkel verticale, alla base del quale è posizionato un filtro a doppio stadio, uguale a quello del dumper articolati o rigidi. La gommatura è basata sulle tradizionali 13 R 22.5.

## IL VEICOLO PROVATO

Modello: Astra HD9 84.48 8x4  
Motore: Fpt Cursor 13 - Cilindrata: 12,9 litri  
Potenza massima: 480 Cv – Coppia massima: 2.300 Nm  
Cambio: ZF 16S2520TO - Marce: 16  
Sospensioni: balestre paraboliche  
Freni: a tamburo – Potenza freno motore: 347 Cv  
Pneumatici: 13 R 22.5





**Provato sulle montagne dell'Appennino modenese il Granturismo di 12,8 m di Iveco Irisbus. Motore Cursor 10 da 450 Cv e cambio robotizzato ZF Astronic a 12 rapporti per coniugare prestazioni e comfort di marcia. Gli interni e le altre caratteristiche tecniche**

di Carlo Rona

# DOLCE VIAGGIARE

**P**resentato in anteprima all'Auto Expo di Nizza nell'ottobre del 2010 e lanciato sul mercato italiano a marzo 2011, il Magelys Pro si è subito imposto agli occhi degli operatori con un veicolo polivalente e altamente performante. Disponibile in due lunghezze – 12,2 e 12,76 m – il Pro completa la gamma Magelys, che comprende i modelli HD e HDH, rispettivamente a 2 e a 3 assi. Lo styling del Magelys Pro riprende le forme dell'HD: frontale caratterizzato da linee fluide e arrotondate, gruppi ottici con lampade alogene contornate da luci diurne a Led, e parabrezza panoramico con rivestimento inferiore in alluminio, verniciabile (a richiesta) nello stesso colore della carrozzeria. La porta conducente è sostituita da una finestratura in due sezioni, con una parte fissa e una inferiore apribile ad azionamento elettrico. Gli interni sono decisamente luminosi, grazie alle ampie superfici vetrate, ottenute fondendo le finestrature laterali con i tegoli di raccordo del padiglione. Una soluzione che permette ai passeggeri delle file esterne di spostarsi a piacimento senza il timore di urtare contro le cappelliere. Nei vani portabagagli superiori è integrata una consolle per l'attivazione delle

luci di lettura, la regolazione delle bocchette d'aria individuali e per la chiamata della hostess. Ergonomici e avvolgenti i sedili reclinabili (57 oltre a quelli della hostess e del conducente sul modello provato), che possono essere dotati, a richiesta, di tavolino ribaltabile. La climatizzazione di bordo è garantita da un impianto a regolazione automatica dotato inverter e di 4 evaporatori e da un sistema di riscaldamento indipendente programmabile (il Webasto è collocato nello sbalzo posteriore, nella sezione destra del veicolo). Praticamente infiniti, gli optional selezionabili per la personalizzazione degli allestimenti interni: dalla telecamera per la hostess alla cuccetta per il conducente, dagli schermi motorizzati da 19 pollici (2 erano installati sul veicolo in prova) al frigorifero e alla macchina per il caffè.

## TUTTO SOTTO CONTROLLO

Il posto conducente offre un'ampia visibilità anteriore e laterale. La strumentazione prevede una consolle centrale, con uno schermo multifunzione per la visualizzazione dei diversi menu con i parametri operativi del veicolo, e una serie di strumenti analogici. A sinistra è presente il tachimetro e l'indicatore del livello del carburante, mentre sulla destra si trovano il

contagiri e il termometro per la temperatura del fluido di raffreddamento. Ben posizionati e chiaramente visibili – sulla sinistra del conducente – sono i tre tasti di azionamento del cambio robotizzato Astronic a 12 rapporti, abbinato di serie al motore Fpt Cursor 10 da 450 Cv. Sul Magelys Pro è anche disponibile la motorizzazione da 380 Cv – sempre basata sul Cursor 10 – accoppiata, però, al cambio meccanico ZF AS 1600 a 6 rapporti. Nel cluster a destra del conducente, facilmente raggiungibili dal posto guida, si trovano i comandi dell'impianto di climatizzazione, il tachigrafo digitale e lo schermo del sistema di navigazione, che riproduce anche le immagini riprese dalla telecamera posteriore (è un optional a richiesta) quando viene innestata la retromarcia. Sulla destra del piantone dello sterzo è posizionata una leva multifunzione che serve per l'attivazione del sistema di controllo adattativo della velocità di crociera (ACC, un optional a richiesta), per i passaggi di rapporto quando il cambio automatizzato è in modalità sequenziale e per i sistemi di rallentamento secondari che, sul veicolo provato, comprendono il freno motore tradizionale e un rallentatore idraulico integrato al cambio (Intarder).

## IN SALITA VERSO L'ABETONE

Il percorso scelto per la prova del Magelys Pro si snoda sopra Maranello (Modena), lungo la statale 12 dell'Abetone. Già nella fase di avvicinamento, il granturismo di 13 metri dimostra le proprie doti di manovrabilità sullo stretto, in corrispondenza delle numerose rotatorie di raggio ridotto dei centri urbani, dove occorre anche una buona visibilità antero-laterale per evitare di toccare con i pneumatici i cordoli dei marciapiedi. Oltre Maranello, inizia la salita con pendenze anche del 5-6%. Il Cursor 10 del Magelys Pro si mantiene senza sforzo attorno ai 1.100 giri/minuto, nella parte bassa della zona verde del contagiri, dove minori sono i consumi di carburante. I cambi marcia – fra l'ottava e la decima – sono ridotti al minimo. Merito dell'elasticità del propulsore e delle sue caratteristiche di erogazione della coppia ai bassi regimi. Diretto è preciso è lo sterzo, che non richiede correzioni aggiuntive nei tratti più difficili del percorso. In discesa si apprezza l'impianto frenante: quello di servizio tuttodieschi, a controllo elettronico (EBS) con regolazione della dinamica di marcia (ESP), è potente e ben modulabile. Tuttavia, nella maggior parte delle circostanze, è sufficiente utilizzare il freno motore a decompressione e il retarder a 5 posizioni per stabilizzare la velocità del veicolo. Infine, una nota sui controlli di routine dei livelli dei fluidi, che sono facilitati dalla razionale disposizione dei serbatoi e dell'astina del lubrificante all'interno del vano motore.



A sinistra, il Magelys Pro durante il test sulla statale dell'Abetone. A fianco, un particolare dei gruppi ottici anteriori. Sotto, il posto guida



## IL VEICOLO PROVATO

Modello: Magelys Pro  
Lunghezza: 12,8 m  
Posti: 57+1+1  
Motore: Fpt Cursor 10  
Cilindrata: 10,3 litri  
Potenza massima: 450 Cv  
Coppia massima: 2.100 Nm  
Cambio: ZF Astronic  
Marce: 12  
Sospensioni: pneumatiche integrali  
Pneumatici: 295/80 R 22.5

# ORIENTATI ALL'ECCELLENZA

**Una nuova organizzazione Ricambi concentrata sul cliente per offrire la miglior operatività del mezzo ed il mantenimento nel tempo del valore di un camion. Da marzo un programma di consegne superveloci dei componenti per i Concessionari e le Officine Autorizzate**



I ricambi, come l'assistenza su strada in caso di guasto, sono uno dei pilastri per fidelizzare i clienti dei veicoli industriali. Iveco ne è ben conscia, tanto che ha creato una specifica organizzazione – la Parts & Services – dedicata alle problematiche dei componenti e della loro distribuzione ai concessionari e alla rete delle officine autorizzate. Per conoscere meglio come opera la divisione Parts & Services e quali strategie adotta per rispondere alle esigenze delle aziende di trasporto italiane, **Camion&Servizi** ha intervistato Elisa Fontana, responsabile Parts & Services per il Mercato Italia.

**C&S. Quali sono i compiti e come è strutturata l'organizzazione Parts & Services?**

**Fontana.** L'obiettivo principale è sostenere la vendita dei camion, attraverso i servizi offerti ai clienti. In quest'ottica è nata Parts & Services, che si affianca a Technical Services and Customer Satisfacton. La prima si occupa di garantire al cliente un eccellente servizio in termini di disponibilità e offerta prodotto ricambi, mentre la seconda è focalizzata sulla qualità dell'assistenza.

**C&S. Come si interfaccia con i concessionari e con gli utilizzatori dei veicoli?**

**Fontana.** Abbiamo un rapporto diretto con le concessionarie della rete commerciale e, attraverso di essi, con le officine autorizzate. Ci rivolgiamo, quindi, indirettamente al cliente finale attraverso una rete di prossimità per offrire la miglior capillarità nel servizio. In questo Iveco è da sempre prima in Italia.

**C&S. Quali sono le tempistiche medie per la consegna dei ricambi sul territorio nazionale?**

**Fontana.** Esistono due tipologie di ordini: quelli settimanali, che servono per lo stock o per il suo reintegro, e gli ordinativi urgenti. I primi hanno tempi di consegna di quattro giorni, mentre i secondi prevedono il recapito dei componenti richiesti il giorno dopo l'elaborazione dell'ordine. Poiché siamo consapevoli che la puntualità e la precisione sono fondamentali per l'operatività e la soddisfazione delle aziende di trasporto, abbiamo studiato una serie di servizi addizionali, come l'in-night delivery partito a marzo. Con questa iniziativa, gli ordini in entrata vengono evasi fino alle 18.30 e i ricambi sono consegnati la mattina successiva in concessionaria o presso l'officina autorizzata. Quindi un cliente che si rechi presso la rete ufficiale entro la sera ha la tranquillità di poter ripartire, se la riparazione lo consente, la mattina successiva.



Sopra, Elisa Fontana (al centro), responsabile di Parts & Services per il Mercato Italia, insieme al team dei collaboratori.

Nella pagina a fianco, il sistema informatico di un magazzino ricambi

**C&S. Che importanza hanno i ricambi originali?**

**Fontana.** Sono gli unici per i quali è garantito il controllo di qualità lungo tutta la filiera produttiva. I componenti 'doc' preservano nel tempo il valore del camion e ne assicurano le prestazioni su strada.

**C&S. Lo stesso discorso vale anche per i materiali di consumo, come i filtri o le superfici d'attrito dei freni?**

**Fontana.** Abbiamo studiato a fondo il problema, confrontando le performance dei ricambi originali con quelle dei componenti che non lo sono. Se si sceglie di utilizzare questi ultimi, i rischi per il buon funzionamento del veicolo sono concreti. Sfatiamo alcuni luoghi comuni. Il nostro marketing studia attentamente la concorrenza e le prestazioni dei nostri ricambi originali. Il rapporto qualità prezzo dell'offerta Iveco rimane il più vantaggioso. Invito i clienti a provarlo di persona.

**C&S. In che modo Iveco aiuta i concessionari o le officine a gestire i sottostock?**

**Fontana.** Grazie ai propri supporti informatici, Iveco è in grado di leggere lo stock in giacenza presso un concessionario e di incrociare il dato con le vendite. In questo modo, può formulare una proposta d'ordine in linea con le esigenze del singolo dealer.

**C&S. Avete in atto campagne di lungo periodo dedicate ai ricambi?**

**Fontana.** Partiremo a breve con la quinta edizione degli "Iveco Days". Come sempre, questa iniziativa sarà supportata da un forte piano di comunicazione sul cliente. Iveco presta molta attenzione anche ai clienti fedeli in possesso di veicoli più vecchi: lanceremo quindi una nuova campagna "Old Range" destinata al Daily S2000. Inoltre, a seguito del successo ottenuto nel 2011, abbiamo deciso di prolungare la campagna motori, che prevede ben due anni di garanzia e offre la possibilità di finanziare l'acquisto di un motore nuovo.

**I ricambi originali sono gli unici per i quali è garantito il controllo di qualità lungo tutta la filiera produttiva**

**Un giro d'orizzonte  
fra i due poli  
dell'autotrasporto nazionale:  
le imprese strutturate  
che competono  
con quelle europee  
e le aziende mono veicolari  
più legate  
alle realtà locali**

**di Giuseppe Guzzardi  
direttore di Vie&Trasporti,  
Pullman e Flotte&Finanza,  
riviste della Casa editrice  
La Fiaccola, Milano**



# L'ITALIA TRA FLOTTE E PADRONCINI

**L'**Italia, si sa, è il Paese del dualismo, delle contrapposizioni. Difficile trovare un settore, un argomento, che non sottintenda in noi una ambivalenza, una contraddizione. Gli spiriti indomiti di Don Camillo e Peppone continuano ad aleggiare beatamente su ogni disquisizione, dalla più banale alla più complessa. Se ciò è il segnale che l'alto della libertà di pensiero è un vento forte, implica anche la certezza che nulla è, per noi, mai semplice, ovvio, consequenziale. Non bisogna mai illudersi che l'opportunità che appare scontata sia poi quella scelta. A noi, in fondo, piace complicarci la vita, sennò che gusto c'è?

Il preambolo ci aiuta ad introdurre un argomento delicato, quello delle differenti scuole di pensiero riguardo l'autotrasporto: da un lato le forti flotte, di ispirazione continentale, vincenti grazie al leverage sugli acquisti, a una maggiore capacità di ottimizzazione, alla possibilità di accedere a gare importanti. Dall'altra il padroncino, intendendo per tale il piccolo proprietario di massimo dieci automezzi, vincente grazie alla sua flessibilità, l'assenza di massa critica, la storicizzazione locale. Una lotta impari, sembrerebbe, tanto da indurre quanti si sono occupati di logistica e autotrasporto verso la logica conclusione: il padroncino "deve" scomparire, una visione darwiniana se si vuole, e non priva di fondamento.

Nobili e sacrosante le motivazioni: se un tempo si diceva "piccolo è bello", oggi chi è piccolo ha sempre più difficoltà a sostentarsi, principalmente perché in un'economia globale è necessario poter competere a livello almeno continentale. Giusto quindi apparirebbe (il condizionale in Italia è regola aurea) pensare a un autotrasporto in grado di competere con i grandi della Mitteleuropa, segnatamente tedeschi, olandesi e francesi. Assorbimento, consorzio, cooperativa, merging, tante le strade per arrivare a una radicale riduzione di licenze in favore di forti concentrazioni sul territorio. Ovvio, naturale, imprescindibile. Eppure...

Eppure il padroncino in Italia di morire non ne vuol sapere, anche oggi che deve affrontare una terribile crisi. Un personaggio, il padroncino, che in molti avrebbero voluto già vedere morto e sepolto, grazie anche alla riforma dell'Albo, ma che invece è vivo, è tenace, radicato. E non si può pensare che l'unica o la principale motivazione sia quella specie di 40° parallelo al di sotto del quale il sud spaventa le flotte del nord, che preferiscono letteralmente trasferire il carico agli autotrasportatori locali. Come anche un errore è pensare che il piccolo autotrasporto sia in mano alla malavita organizzata, banalità di bassa lega. Si può invece essere convinti che il padroncino non sia una tipologia societaria, niente di più che una segmen-

tazione matematica. È, invece, un differente modo di vivere e intendere l'autotrasporto, necessario, nel nostro Paese, almeno quanto sono necessarie le grandi flotte.

Differentemente da Francia e Germania, la piccola realtà di trasporto ha in Italia una sua precisa ragion d'essere. Basti pensare alla retrostante frammentazione della produzione, una selva di PMI che sussistono in barba alle multinazionali e ai grandi conglomerati industriali. Ancor di più oggi, ché la grande industria sposta (ancora) la produzione in aree distanti tanto da esorbitare dal trasporto su strada, mentre le PMI permangono sul territorio, spostando innumerevoli volte i manufatti nel corso del ciclo produttivo.

Purtroppo – ed è paradossale – non esistono cifre aggiornate sulla variazione della segmentazione delle aziende di autotrasporto. Un dato banalissimo, utile a molti, compreso chi si occupa della catena commerciale di settore, che manca o non è aggiornato da lustri. Aiutiamoci con quel che abbiamo, e prendiamo le cifre con il beneficio dell'inventario.

In Italia circola una massa teorica di circa quattro milioni di veicoli da trasporto, a fronte di 151.000 licenze dell'Albo. Vuol dire meno di 26,5 veicoli per flotta. È vero che se asciugassimo le licenze eliminando le aziende che non possiedono un autocarro si salirebbe fino a 37 veicoli (motrici o carri), ma la dimensione media rimane ancora molto bassa. Delle 108.000 iscritte con almeno un veicolo, il 35,5% (!) aveva un veicolo in flotta, consi-

derando 10 il numero limite per la classificazione in padroncino la percentuale sale all'87 per cento. Si consideri che nel 2008 tale percentuale era il 93%, a indicare come in questi cinque anni si sia verificato un movimento centripeto, una tendenza all'aggregazione di imprese (o anche, più drammaticamente, la chiusura di tante piccole aziende, diminuite di ben 14mila unità). Sarebbe altresì interessante, ma il dato purtroppo non è disponibile, sapere quanti dei 4 milioni di veicoli da carico circolanti sono gestiti da flotte. Nulla di certo, ma se si ipotizza una dimensione media di 100 veicoli/flotta il parco interessato avrebbe una consistenza di 1,4 milioni di veicoli.

Possiamo non entrare nel merito di cosa sia meglio o peggio per l'economia del sistema. D'altra parte ciò è argomento di discussione di fior di università e ricercatori, visto che tange la viabilità, la finanza, la logistica, l'autotrasporto propriamente detto, la produzione di veicoli e la loro assistenza... possiamo limitarci ad affermare che, pur rispettando il valore assoluto delle flotte, uniche a poter competere a livello internazionale, il padroncino è ancora una realtà che ci distingue e ci caratterizza. A condizione che questi abbia la capacità e l'accortezza di pensare al core business delegando o consorziando l'attività di back office e tutto quanto non attiene strettamente quello che sa fare: l'autotrasportatore, Da Siracusa a Gorizia. Ma ciò non sempre avviene: sopra le 3,5 tonnellate un terzo abbondante dei veicoli da Euro 2 in su è destinato al conto proprio. Considerando tutti i veicoli da lavoro le percentuali si invertono e il conto proprio rappresenta la stragrande maggioranza.





SAE – SERVIZI AUTOTRASPORTI EUROPEI

# PERFORMANCE E BASSI CONSUMI

**Costi operativi ridotti, comfort e prestazioni:  
i motivi per cui la SAE di Trento ha scelto gli Ecostralis  
di Iveco con contratto di servizio e training per gli autisti**



In tempi in cui il prezzo del gasolio schizza alle stelle, occorre prestare grande attenzione ai costi operativi dei camion. Come ha fatto la SAE di Trento, che ha acquistato 35 Ecostralis dalle Officine Brennero, optando anche per i contratti di manutenzione e riparazione della durata di cinque anni e per una serie di lezioni di guida economica per i conducenti. Gli Ecostralis sono destinati ai traffici europei su tratte internazionali, con percorrenze previste attorno ai 130.000 chilometri l'anno. Dove questi trattori 'risparmiosi' fanno la differenza in termini di consumi e di costi operativi. "Una flotta come la nostra – spiega Alfredo Bonetti, Amministratore unico della SAE – ha l'esigenza di comprare veicoli che abbinino il giusto mix di comfort, in termini di allestimento interno, e convenienza economica dal punto di vista dei consumi di carburante. Ed è proprio in quest'ottica che la scelta d'acquisto è caduta sugli Ecostralis". Il pacchetto da voi prescelto comprende anche un corso di guida economica. Perché? "Le Officine Brennero, da cui abbiamo acquistato i veicoli organizzano anche il training per i conducenti, poiché vogliamo che i mezzi vengano utilizzati al meglio, sfruttando appieno tutte le loro potenzialità". Su quali tratte utilizzerete gli Ecostralis? "Sono destinati ai traffici europei e si inseriranno nel nostro settore di business: che è quello di trasportatori di prodotti confezionati dei comparti chimico, farmaceutico e alimentare. I nostri clienti – conclude

**La chiave  
del successo  
è stata un mix  
di prodotti  
d'eccellenza  
e di qualità  
dei servizi**

Bonetti – comprendono grosse multinazionali come Basf e Bayer, produttori di carta e aziende del settore metallurgico". Nella chiusura della trattativa per la vendita dei 35 Ecostralis, oltre al fattore risparmio di gasolio, ha giocato un ruolo fondamentale anche l'ampia offerta di servizi e di assistenza da parte delle Officine Brennero. "La SAE – spiega Federico Gaiazzi, Amministratore Delegato delle Officine Brennero – cercava trattori in grado di ridurre i costi operativi, proprio come gli Ecostralis. In più, abbiamo proposto i contratti di manutenzione e riparazione e un addestramento specifico per i driver. Ma non è tutto. Un altro elemento vincente è stato l'ampliamento dell'orario di apertura dell'officina. Attualmente, infatti, è attiva dal lunedì al venerdì dalle 8:00 alle 19:30 e il sabato dalle 8:00 alle 13:00. Insomma, il giusto abbinamento di prodotti d'eccellenza e di qualità dei servizi". Le origini della SAE, che ha la sede principale a Trento, risalgono al 1971, quando l'azienda inizia la propria attività nel settore dei trasporti internazionali. Nel 1980 viene costituita una società in Germania, a Marbach am Neckar, successivamente trasferita a Mannheim. Poi, nel 1988, la SAE si insedia con una propria struttura operativa e commerciale a Caponago e, quindi, a Busto Arsizio (Varese). Risalgono rispettivamente al 2001 e al 2005 l'apertura di una filiale spagnola nei pressi di Barcellona, e di una a Praga nella Repubblica Ceca. Attualmente, la SAE opera con una flotta di circa 140 veicoli.

Nella pagina a fianco, il momento della consegna degli Ecostralis. Da sinistra, Alfredo Bonetti, Amministratore Unico di SAE, Giuseppe Cereda, Responsabile commerciale di Officine Brennero e Peter Stadtmann, Direttore Generale SAE. Sopra, lo schieramento dei veicoli nel piazzale delle Officine Brennero



ADAMI AUTOTRASPORTI

# TUTTI I COSTI SOTTO CONTROLLO

**Cinque Iveco Ecostralis da 500 Cv consegnati alla Adami Autotrasporti di Verona per movimentare liquidi alimentari in tutta Europa con medie elevate e oneri di gestione ridotti al minimo**

**Q**uella della Adami Autotrasporti di Verona è la storia – come ce ne sono tante in Italia – di una passione e di un business di famiglia, portati avanti con successo nell'arco di tre generazioni. L'azienda, nata nel 1800 quando inizia a trasportare legname, vino e frutta con calessi e carri agricoli partendo da un porto fluviale sull'Adige, si è affermata nella movimentazio-

ne di liquidi alimentari in regime di temperatura controllata. Sono prodotti destinati soprattutto ai comparti lattiero-caseario, dolciario, farmaceutico e agli stabilimenti per il confezionamento dei succhi di frutta e delle bibite. Si tratta di trasporti specializzati, che richiedono affidabilità, puntualità nelle consegne, elevati standard igienici e, ovviamente, veicoli performanti. Il tutto, coniugato con l'attenta analisi degli oneri operativi, insito nel DNA dell'azienda di famiglia, dove lavorano Giorgio Adami, Presidente della società, il fratello Stefano

Adami, Amministratore delegato, e Patrizia Adami, responsabile dell'amministrazione. E proprio in un'ottica di contenimento dei costi al chilometro, la Adami ha recentemente arricchito la sua flotta di 5 trattori Iveco Ecostralis con motorizzazione da 500 CV da utilizzare sulle principali rotte europee, che vanno dall'Italia verso la Germania, il Benelux e, ancora, la Polonia, l'Ungheria e la Repubblica Slovacca. "Abbiamo deciso di acquistare gli Ecostralis – spiega Giorgio Adami – per ridurre una delle principali voci di costo del nostro parco veicoli: il gasolio. Un fattore che diventa ancora più importante se si tiene conto delle elevate percorrenze annue, che raggiungono i 150 mila chilometri. Ma, nel contempo, abbiamo cercato un camion affidabile, poiché la puntualità nelle consegne è uno dei valori fon-

## Nell'Ecostralis cerchiamo un camion affidabile con ridotti oneri di gestione

damentali per la nostra azienda e per il suo successo nel mondo del trasporto. Del resto, le società per cui lavoriamo impongono tempistiche ristrette, legate ai ritmi dei cicli produttivi. E, talvolta, con la nostra flotta di 120 mezzi facciamo anche della logistica viaggiante". Come mai avete scelto la motorizzazione da 500 CV? "Per mantenere velocità medie elevate, anche sulle tratte internazionali che prevedono il superamento dei valichi alpini, come il passo del Brennero". Alla Adami nulla è lasciato al caso. L'azienda veronese punta molto sulla formazione dei conducenti sia per ottenere le migliori performance dai veicoli che come 'biglietto da visita' nei confronti della committenza. E i risultati si vedono, poiché il turnover fra gli addetti è molto basso rispetto alla media del settore.

Nella foto in basso, durante la consegna degli Iveco Ecostralis, Federico Gaiazzi (a sinistra), Amministratore Delegato delle Officine Brennero, con Giorgio Adami, Presidente della Adami Autotrasporti





MULTITEL PAGLIERO

# CON IVECO SEMPRE PIÙ IN ALTO

**Dalla costruzione di rimorchi agricoli a leader di mercato nel comparto delle piattaforme aeree: cento anni di storia della Multitel Pagliero di Manta (Cuneo) che ha trovato nei Daily e negli Eurocargo di Iveco i veicoli ideali per le proprie attrezzature**

**L**a Pagliero, fondata nel 1911, ha festeggiato lo scorso anno i cento anni di attività. Creata da Lorenzo Pagliero come bottega artigiana, si è specializzata nella lavorazione del legno e del ferro e nella costruzione di carri e rimorchi agricoli. Alla vigilia della seconda guerra mondiale, inizia la sua progressiva evoluzione nell'ambito

della carrozzeria industriale, con la trasformazione delle leggendarie Fiat Balilla in veicoli carrozzati, antesignani dei moderni pick-up.

**Il Daily è un veicolo robusto, stabile e molto leggero per l'installazione delle piattaforme aeree**

Gli anni '50 vedono il debutto della Pagliero nel settore oleodinamico, dapprima con la costruzione di cassoni ribaltabili e, successivamente, con lo studio, la progettazione e la realizzazione della prima gru idraulica autocarriata prodotta in Italia. Negli anni '60 l'azienda entra nel mondo delle piattaforme aeree montate su autocarro, prodotto destinato a diventare il core business aziendale. Nel '79 la società diventa OP Pagliero e nel 2007 Multitel Pagliero Spa, con l'affiancamento del nome di famiglia al marchio di prodotto lanciato sin dagli anni '80.

## UN PRODOTTO VINCENTE

All'origine della scelta di puntare sulle piattaforme aeree è indubbiamente la realizzazione, nel 1985, del primo braccio telescopico interamente in alluminio, che costituisce la vera e propria pietra miliare per il successivo sviluppo e il raggiungimento degli attuali standard qualitativi riconosciuti a livello internazionale. Nella seconda metà degli anni '80 inizia l'attività di esportazione delle piattaforme verso il Belgio, la Francia e la Germania.

Vengono altresì sviluppate attrezzature di altezza maggiore, tra le quali una piattaforma da 53 metri fornita al Ministero delle telecomunicazioni del Kuwait ed una da 55 metri su semirimorchio consegnata a un importante cliente belga.

Nel 2011 la produzione di piattaforme è stata di 750 unità. Negli anni di massima espansione del mercato, come il 2008, si è arrivati a circa 1.000 unità. Vengono offerte allestite prevalentemente su veicoli da 3,5 ton (guidabili con patente B). Multitel Pagliero propone anche macchine di altezza maggiore, montate su veicoli oltre le 3,5 ton e fino a 32 ton.

## UN VALIDO ALLEATO

In Multitel Pagliero tutti concordano: il Daily di Iveco è un veicolo robusto e, quel che più conta per questo tipo di allestimento, incredibilmente leggero. La motorizzazione più gettonata è quella 106 Cv, perché la clientela di Multitel Pagliero è costituita prevalentemente da noleggiatori, che richiedono un veicolo semplice dai consumi contenuti. Tra i numerosi acquirenti c'è però anche qualche privato che, magari lavorando in zone di montagna, preferisce motorizzazioni più potenti (fino a 146 Cv), anche se generalmente il 106 Cv è più che sufficiente. La piattaforma più utilizzata sul Daily è la MT 202, che ha un'altezza massima di lavoro di 20,2 m. "Se parliamo di camion guidabili con patente C – afferma Sandro Pagliero, Amministratore Delegato della società – si va sui veicoli da 12 ton in su, a seconda del tipo di attrezzature. In questo caso, vengono utilizzati gli Eurocargo 120 e 180. E poi, ci sarà un nuovo modello di piattaforma che verrà presentato su un 26 ton della gamma Stralis". Sugli Eurocargo viene montata la J335ALU, che ha un'altezza massima di



Nella pagina accanto, una piattaforma aerea allestita su un Iveco Eurocargo. A fianco, Sandro Pagliero, Amministratore Delegato della Multitel Pagliero. Sotto, una piattaforma abbinata a un Daily



lavoro di 35 metri. Attualmente, l'attrezzatura top di gamma è MJ 750 che raggiunge i 75 m di altezza, mentre gli allestimenti più diffusi riguardano il 16 e il 20 metri.

## VIVE LA FRANCE

La Francia costituisce per Multitel Pagliero il mercato più importante per numero di unità consegnate nel corso degli anni. Una vocazione all'export (cui è rivolto il 65% della produzione) iniziata nella seconda metà degli anni '80 e che vede il progressivo consolidamento del marchio oltralpe (la Lione Multitel Pagliero ha aperto una filiale di assistenza fin dagli anni '80). Il secondo mercato è costituito dall'Italia e il terzo dalla Germania. E per quanto riguarda il futuro? "Intanto sono usciti i modelli da 32 e 42 metri, entrambi montati su Iveco. La tendenza è quella di andare verso attrezzature performanti, con prestazioni crescenti in altezza e in sbraccio, abbinata a veicoli sempre più leggeri. E, anche in questo campo, Iveco continua a essere il partner ideale per la fornitura dei camion."

**Il veicolo patente B per eccellenza in Italia si chiama Daily. Parola di Mollo Noleggio che con 90 dipendenti dedicati al noleggio e la prossima apertura di una sede a Milano si prepara a diventare la prima azienda di renting del Nord Ovest**

## MOLLO NOLEGGIO

# DAILY UN NOME, UNA GARANZIA

**L**a società, che nel 2011 ha compiuto i 40 anni, nasce nel 1971 come azienda esclusivamente dedicata alla vendita di diversi prodotti legati all'edilizia (dai materiali alle attrezzature, dall'abbigliamento alle macchine). L'attività di noleggio nasce alla fine degli anni '90, quando viene creato il marchio Mollo Noleggio che propone inizialmente piattaforme aeree, cui si aggiungono in seguito numerosi altri prodotti.

La Mollo srl al suo interno ha due ramificazioni: una, Mollo Edilizia, gestita da Roberto Mollo, che si occupa di tutto quello che riguarda la vendita e comprende anche la Battaglino srl (lavorazione del ferro per cemento armato), l'altra, la Mollo Noleggio, gestita da Mauro Mollo, che si occupa esclusivamente di renting, una società di noleggio generalista, in grado di coprire a 360° le esigenze del mercato delle costruzioni.

L'azienda nel 2011, con le sue collegate, ha registrato un fatturato globale di 40 milioni di euro, una ventina dei quali nella vendita e una ventina nel noleggio. Impiega complessivamente 150 dipendenti di cui 90 dedicati esclusivamente all'attività di noleggio. Oggi la società conta 12 filiali tra Piemonte e Liguria e a settembre farà il grande salto in Lombardia, aprendo a Milano. Nel nord ovest Mollo Noleggio è a tutti gli effetti la più grande realtà di noleggio, sia come numero di filiali che come numero di addetti, di contratti e fatturato. Nel 2011 i contratti di noleggio firmati sono stati 21.800, con una crescita di quasi il 25% rispetto al 2010. Ed essendoci una filiale praticamente ogni 30-40 Km, coprire capillarmente il territorio (se si è bravi, ovviamente) diventa quasi un gioco da ragazzi.

### MOLLO NOLEGGIO E IVECO: AMORE A PRIMA VISTA

Per quanto riguarda il noleggio di veicoli commerciali, Mollo Noleggio da anni acquista regolarmente mezzi di Iveco guidabili con patente B, stabilendo nel tempo un rapporto professionale e di fiducia con il rivenditore di zona. Nel 2010 ha concluso 1.202 contratti di noleggio di mezzi leggeri, che sono saliti nel 2011 a 1.651, con un incremento del 35%: dati che confermano che il noleggio ha percentualmente superato la vendita.



Nella pagina a fianco, davanti a un Daily cassonato, Marco Evola di Iveco (a sinistra), Vendite Dirette Mercato Italia, Mauro Mollo (al centro), Presidente della società e Fabrizio Palluda della Concessionaria Garelli

L'allestimento dei veicoli segue le richieste che provengono dal mercato delle costruzioni: il 50% dei mezzi noleggiati da Mollo Noleggio sono cassonati, l'altro 50% cassonati con gru, ribaltabili, doppia cabina.

Per quanto riguarda le motorizzazioni, sempre assecondando le necessità degli operatori edili, vengono privilegiate quelle con un giusto rapporto di potenza, adeguato alle esigenze applicative di cantiere.

"L'autocarro patente B in Italia si chiama Daily. Dici Daily e capisci subito di che cosa si tratta. Il nome di questo prodotto è entrato nel linguaggio comune" afferma con convinzione Mauro Mollo, Presidente della società. Un'opinione condivisa dai suoi clienti che lo ritengono un mezzo affidabile, robusto e, cosa che non guasta, con un elevato valore residuo visto che la fascia dei suoi potenziali utilizzatori è decisamente ampia. In Mollo Noleggi stanno proponendo ora l'annata 2007 e anche se l'azienda, per policy interna, non fa mai superare ai propri mezzi i 5 anni di anzianità, i responsabili confermano che i veicoli offrono ancora eccellenti prestazioni anche oltre questa età.

### AUTONOMIA E SPECIALIZZAZIONE

La manutenzione e riparazione dei veicoli, affermano in Mollo Noleggi con un certo orgoglio (a parte le garanzie che vengono gestite dalla Concessionaria Garelli) si svolgono tutte nell'officina di Alba dove lavorano 13 meccanici, 2 dei quali specializzati in veicoli commerciali. Una scelta di autonomia basata soprattutto sulla tempistica. Mollo Noleggi deve essere ultraveloce nelle riparazioni, non può

permettersi fermi macchina, deve fidelizzare una clientela che non sceglie più, come in passato, noleggi a spot, ma opta per periodi medio lunghi che vanno da sei mesi a due anni. E la risposta dell'assistenza deve essere immediata.

### LA CONCESSIONARIA

Per Mollo Noleggio, la Garelli è la Concessionaria Iveco di riferimento, con la quale ha instaurato negli anni un rapporto consolidato. La sede principale, amministrativa e fiscale della Garelli è a Mondovì (Gianluca Garelli si occupa della parte commerciale ed

**L'autocarro  
patente B in Italia  
si chiama Daily.  
Dici Daily  
e capisci di che  
cosa si tratta**

è Amministratore Delegato, Enzo Garelli è fondatore e Presidente dell'azienda). Si tratta di un impianto molto grande di 42.000 m<sup>2</sup> di superficie di cui 15.000 coperti. Dal 1986 c'è anche una sede secondaria ad Asti, provincia storicamente seguita da Garelli, con 32.000 m<sup>2</sup> di superficie di cui 8.000

coperti. A corollario, si sono aggiunte altre 3 sedi, una a Saluzzo, su 13.500 m<sup>2</sup> di cui 4.000 coperti, quasi tutta adibita a officina, con un reparto vendite di 500 m<sup>2</sup>; poi, c'è Cuneo, in cui già esisteva l'officina Eurocamion, partecipata da Garelli, alla quale è stato affiancato il Daily Chrono Service con una palazzina uffici di 2 piani. La Garelli inaugurerà tra poco un'officina all'avanguardia di 5.500 m<sup>2</sup> coperti vicino a Fossano con un'ottima visibilità sulla statale che porta a Torino, cui si aggiungeranno a breve show room e uffici. Non ultima la sede di Alba, un terreno di 14.500 m<sup>2</sup> acquistato nel 2009 dove sorgerà l'officina di Alba e Bra su un progetto di 4.500 m<sup>2</sup> coperti. L'inaugurazione avverrà nel 2012.



# CON DAILY E EUROCARGO L'AMBIENTE CI GUADAGNA

DUSTY

**Servizi di igiene urbana, pulizia delle strade, raccolta, trasporto, smaltimento dei rifiuti e molto altro: i tanti compiti affidati dalla Dusty di Catania ai camion di Iveco in varie province siciliane**

Da sinistra, Salvatore Finocchiaro, venditore della Primosole, Lorenzo Nania, Responsabile ricambi della Primosole, Angelo Castorina, Responsabile acquisti della Dusty e Massimo Calabrese, Iveco District Manager



**F**ondata nel 1982, la Dusty nasce con una mission ben precisa: migliorare l'igiene urbana e diffondere una nuova cultura dell'ambiente e della gestione dei rifiuti. L'azienda, con sede legale a Catania e centri operativi, oltre che nel capoluogo etneo, a Messina, Siracusa e Ragusa, opera in numerosi settori dei servizi per l'ecologia: dalla raccolta, trasporto e smaltimento dei rifiuti alla pulizia meccanizzata delle strade, dalla gestione delle discariche alla realizzazione di impianti di riciclaggio dei rifiuti con produzione di compost, fino agli interventi di risanamento ambientale, di disinfestazione e di pulizia industriale.

Sotto la guida di Rossella Pezzino de Geronimo e del responsabile acquisti Angelo Castorina, la Dusty è cresciuta negli anni, espandendo la propria attività in numerose province siciliane. Il parco veicoli, costituito da 110 pesanti, 25 medi e 200 mezzi commerciali e leggeri, si è arricchito recentemente di 40 Iveco Daily (altri 3 sono in consegna) di 3,5 tonnellate di peso totale a terra, allestiti con vasca ribaltabile per il trasporto rifiuti, e di 7 Eurocargo da 15 tonnellate equipaggiati con spazzatrice. In nuovi camion, forniti dalla Concessionaria Iveco Primosole di Catania, servono per i lavori di igiene ambientale e di trasporto dei rifiuti urbani, previsti da un appalto in 38 comuni del messinese recentemente aggiudicato alla Dusty. Perché la scelta dei Daily e degli Eurocargo? "Oltre al rapporto di fiducia instaurato negli anni con la Concessionaria Primosole –

spiega Angelo Castorina, responsabile degli acquisti e del parco veicoli dell'azienda catanese – contano le caratteristiche tecniche dei mezzi che, nel caso dei Daily, riguardano soprattutto la robustezza della struttura a longheroni e traverse, da vero camion. Per gli Eurocargo con spazzatrice contano, invece, il ridotto raggio di sterzata e il facile abbinamento dell'allestimento con il telaio del veicolo. Sembra fatto per quello". La Dusty, da anni certificata ISO 9001 poi Vision 2000, ha implementato nel tempo un sistema integrato di gestione ambientale e della sicurezza e salute dei lavoratori, testimoniato dalle attestazioni UNI EN ISO 14001 e OHSAS 18001. La struttura operativa della società catanese è

## **Del Daily apprezziamo la robustezza del telaio. Dell'Eurocargo, il ridotto raggio di sterzata e la facilità d'allestimento**

basata su sedi centrali e su unità operative periferiche. Le prime si occupano dei compiti amministrativi e contabili, nonché dell'assistenza e del supporto alle unità territoriali. Che sono costituite da un cantiere, gestito da un direttore con compiti di controllo dell'operatività e di collegamento con l'ente appaltante. La Concessionaria Iveco Primosole Veicoli Industriali è attiva dal 1997 nelle province di Catania, Messina, Siracusa e Ragusa, con quattro sedi e con un esteso network di Officine Autorizzate. Assicura, inoltre, i servizi di assistenza su strada nell'arco delle 24 ore e gestisce un magazzino ricambi con oltre 15 mila voci in stock. Con uno staff di 71 dipendenti, oltre a curare la commercializzazione dei veicoli di nuova fabbricazione di tutte le gamme di Iveco, si occupa anche della gestione degli usati ritirati in permuta per la vendita del nuovo.



## IL NUOVO DAILY AL "LAIKA ARCTIC EXPERIENCE 2012"

Il Nuovo Daily 35C17 con motore da 170 Cv Euro 5, in versione caravan, ha affrontato il grande freddo dell'inverno artico nel corso dell'avventurosa spedizione "Laika Arctic Experience". Il viaggio è partito il 15 Gennaio da Stoccarda, ha attraversato Germania e Danimarca, per poi dirigersi verso la Svezia in direzione della Lapponia: qui, nel tratto di strada nei pressi di Kiruna, il mezzo ha affrontato la prova più dura viaggiando in condizioni stradali e climatiche estreme. Passando poi per la città di Rovaniemi, che ospita la famosa casa di Babbo Natale, ha concluso, infine, il suo test a Nordkapp, località che con una latitudine di 71°10'21" rappresenta il punto più a nord d'Europa. Il veicolo, il Laika Kreos 8010, su telaio Iveco e motorizzazione FPT Industrial non è stato costruito "ad hoc" per questo viaggio speciale, ma è stato scelto per le proprie caratteristiche di serie che ne fanno il mezzo ideale per l'utilizzo in climi freddi. Gli oltre 10.000 chilometri di neve e le temperature rigidissime di questo periodo hanno infatti messo a dura prova il veicolo che ha però raggiunto, come da programma, e senza difficoltà, il Grande Nord dell'Europa in pieno inverno. Sono state così collaudate, in condizioni estreme, una serie di innovazioni tecniche sviluppate su questo prodotto dagli ingegneri di Iveco. Il telaio super-alleggerito, ad esempio, permette

di ottenere un veicolo particolarmente leggero, pur garantendo la robustezza tipica del Daily. Le sospensioni anteriori, in materiale composito, rappresentano una soluzione che permette sia un'ottima stabilità strutturale, sia una ridotta tara in grado di garantire una maggiore disponibilità di carico e di allestimento. Le ruote gemellate, da sempre uno dei punti di forza del Daily, consentono un'ottima stabilità del veicolo e una maggiore capacità di carico. Il posto guida, inoltre, è stato studiato appositamente per garantire il massimo comfort anche nei viaggi più lunghi. La posizione ergonomica della seduta, dei comandi e le regolazioni del volante riducono notevolmente l'affaticamento alla guida. Il freno a mano sul lato sinistro e il cambio in plancia evitano ingombri nel tunnel centrale dell'abitacolo, offrendo una migliore praticità negli spostamenti in cabina. A tutto ciò va aggiunto il fatto che il Nuovo Daily ha ridotto notevolmente i consumi rispetto alle precedenti motorizzazioni, realizzando un veicolo ideale per questa missione. Le tappe dell'intero viaggio insieme ai test e alle prove del veicolo sono state tutte documentate e sono disponibili in rete, con immagini e filmati giorno per giorno, sul sito [www.camperonline.it](http://www.camperonline.it) e su CamperOnline Magazine. (Max Cascini)

## CONSEGNATI DUE MINIBUS IVECO IRISBUS ALLA SCUDERIA FERRARI

Lo scorso febbraio sono stati consegnati, presso gli stabilimenti di Maranello, due nuovi minibus Iveco Irisbus alla Scuderia Ferrari di Formula 1. La cerimonia ufficiale, che si è svolta nel piazzale di fronte alle nuove linee di montaggio per le vetture a 8 e 12 cilindri, ha visto la presenza di Stefano Domenicali, Team Manager della Scuderia Ferrari, Andrea Bucci, General Manager Mercato Italia di Iveco e Pierluigi Lucchini, Bus Sales Manager di Iveco Irisbus. I nuovi veicoli serviranno per i factory tour all'interno dell'azienda, per il trasporto dei clienti, degli ospiti degli sponsor e dei partner di Ferrari durante le visite guidate agli stabilimenti di Maranello. I minibus, nella caratteristica livrea Ferrari rosso Maranello, sono realizzati da Sitcar su telaio Daily 70C17. Entrambi sono equipaggiati con motore Euro 5 - EEV da 170 CV e cambio meccanico. L'allestimento interno prevede sedili reclinabili in pelle, pavimento rialzato, impianto di climatizzazione e luci indivi-



duali. Completano le dotazioni, le bagagliere laterali e un sistema di intrattenimento multimediale. Differenti le capacità di trasporto: 27 posti a sedere oltre alla hostess per un veicolo, 20 posti, un sedile hostess e una postazione per disabili ad accesso agevolato, mediante pedana di sollevamento, per il secondo.

In alto, durante la cerimonia di consegna dei veicoli, Andrea Bucci (a sinistra), General Manager Iveco Mercato Italia, Stefano Domenicali (al centro), Team Manager della Scuderia Ferrari e Pierluigi Lucchini, Bus Sales Manager Iveco Irisbus



## CON IL NUOVO DAILY IN TOUR PER L'EUROPA

A pochi mesi dal lancio ufficiale, il nuovo Daily ha già viaggiato per le strade di tutta Europa. L'obiettivo del tour, che ha toccato sette grandi città europee, era quello di incontrare le persone al lavoro per mostrare le innovative caratteristiche del veicolo. Proprio come Superman, supereroe protagonista dei fumetti e della nuova campagna pubblicitaria del veicolo, il Nuovo Daily ha incontrato e "ascoltato" artigiani, operai, operatori della distribuzione e molti altri professionisti alle prese con la loro attività quotidiana.

Il viaggio è stato documentato nella rete attraverso un blog e un reportage fotografico dal blogger Fosco Giulianelli, che ha guidato il Nuovo Daily sulle strade delle più affascinanti città europee: Monaco, Amburgo, Parigi, Amsterdam, Copenaghen e Stoccolma. L'avventura ha avuto inizio dallo stabilimento di Suzzara, in provincia di Mantova, dove il nuovo Daily viene prodotto, per poi fare una prima e unica tappa italiana al Motor Show di Bologna.

Leggiamo direttamente sul blog le aspettative del suo autore prima della partenza, Fosco Giulianelli, che con tono molto informale, racconta:

"Mi aspetto un viaggio alla scoperta di quel mondo, che si muove su strada in una fitta rete di connessioni, che porta i prodotti sulla nostra tavola, consegna quel pacco che aspettiamo e ci trasporta in giro per il mondo. Per qualche tempo saremo anche noi in questa fitta trama di comunicazione, assieme agli eroi del lavoro quotidiano".

Infatti, il mondo che ruota attorno al Daily è composto di piccoli e grandi eroi che affrontano tutti i giorni con grande professionalità,

il proprio lavoro e garantiscono servizi indispensabili alla vita quotidiana: dalla logistica di un supermercato alla riparazione delle strade della città in cui viviamo.

Come nel caso di Superman, il loro intervento è indispensabile per la realizzazione di quei piccoli e grandi interventi che rendono più confortevole la vita di tutti i giorni.

E' proprio tra mercati, vivai, cantieri e officine che il nuovo Daily è andato alla ricerca delle persone che lavorano nel settore del commercio, della distribuzione e dei trasporti, per raccontare le loro attività quotidiane.

Il blog è stato un modo molto originale e divertente per farci comprendere il valore del lavoro del nuovo Daily e raccontare, attraverso le esperienze di operatori in tutta Europa, quanto il veicolo sia importante per la realizzazione del loro lavoro.

Insomma, i "men at work" di tutta Europa, così come sono definiti sul blog, hanno avuto modo di sperimentare personalmente quanto il claim della campagna pubblicitaria del nuovo Daily fosse adeguato: "questo è un lavoro per...".

La famosa frase del supereroe ha accompagnato tutto il tour ed ha reso evidente il fatto che ogni professionista può contare su un super alleato, il nuovo Daily, per affrontare le proprie sfide quotidiane, anche le più impegnative.

Ed ecco una sintesi delle principali tappe del tour, nelle parole di Fosco Giulianelli (Il racconto dell'intera avventura, con le relative immagini e testi, è disponibile sul sito Iveco: <http://www.daily-tour.iveco.com/>)

### TORINO, FIAT INDUSTRIAL VILLAGE

È giunto il momento di dare inizio al Daily Tour a bordo di un cabinato doppia cabina (da 7 posti) e un furgone. Un totale di oltre 5 t di carico disponibili per me e il bagaglio dei miei compagni di viaggio. Oltre ad Olivia ed Erica, che mi hanno raggiunto dalla Svezia per trovare l'eroe del lavoro quotidiano, c'è una troupe di operatori che ha ripreso e riprenderà ogni momento che vivremo assieme in questo viaggio.

### MONACO DI BAVIERA

Dopo la visita a Brummi Fitt, l'officina autorizzata Iveco di Miesbach, su suggerimento di Sebastian, ci siamo messi in viaggio verso Monaco, città a misura d'uomo dove grazie alla maneggevolezza dei nostri veicoli ci siamo mossi con estrema facilità. Ma mai senza passare inosservati! Abbiamo elargito informazioni, scattato foto, consegnato materiale informativo.

### PARIGI

Il sonno è ormai passato e decidiamo di andare a Parigi. Che fascino, la notte, l'Arco di Trionfo e la Tour Eiffel... Riesco anche a fare una foto dove il Daily sembra portarsela come carico.. Merci, Paris. Ora però è tempo di andare ad Amsterdam.

### AMSTERDAM

Siamo ad Amsterdam... Ho prenotato delle stanze poco fuori città, in una vecchia locanda della fine del Settecento, magnifica. Dopo avere dato la buona notte ai nostri Daily è tempo per una birra... (mai quando guido, ovviamente!)

### AMBURGO

Il porto... il freddo siberiano che ha gelato l'Europa ha lasciato i suoi segni anche qui. Infatti, vedo ancora molto ghiaccio affiorare nel fiume Elba. L'albergo questa volta è in posizione davvero strategica, nei pressi del porto, che visito la mattina dopo. Andiamo al mercato del pesce, che però è chiuso, ma trovo una persona incuriosita che mi chiede cosa facciamo con le telecamere. Ne approfitto per farlo salire a bordo e parlargli del mio Daily. Alla mia domanda "Sai dove viene prodotto?" risponde prontamente: "In Italia!". Beh, una bella soddisfazione!

### COPENAGHEN

Arriviamo in città nel pomeriggio, e siamo veramente in posizione centrale. È la prima volta per me a Copenaghen: è magnifica. L'architettura moderna si sposa con l'antica in maniera armonica e, forse per il viaggio che stiamo facendo a stretto contatto con il Nuovo Daily, trovo che questa città si armonizzi anche con lui. Che sia assuefazione?

### STOCCOLMA

Arriviamo a Stoccolma la sera e portiamo a passeggio il nostro Daily per la città il giorno successivo. Il Sabato ci sono pochi lavoratori, ma molti curiosi, alcuni ci scattano foto con i loro Smartphone e ci chiedono cosa facciamo. Ovviamente siamo più che felici di raccontare il nostro viaggio..

A sinistra, il Daily a Copenaghen.

In alto a destra, durante il giro di Stoccolma e, al centro, a Parigi.

In basso, i partecipanti al tour in una pausa del viaggio





Nella pagina a fianco, i padiglioni della mostra al Fiat Industrial Village di Torino. A fianco, in primo piano, il Fiat 15 Ter, uno dei primi veicoli commerciali Fiat, prodotto dal 1911 al 1920. Sotto, un'automobile Fiat, carrozzata Landaulet

## TORINO RISCOPRE LE PROPRIE RADICI

Se c'è una città italiana che più di altre ha saputo proporsi come polo di innovazione e di creatività tecnologica questa è Torino. Il suo tessuto sociale ed economico, infatti, è stato da sempre connotato da una grande cultura industriale. Non è quindi un caso che proprio la città sabauda ospiti, dal 16 marzo al 20 maggio 2012, la mostra "Macchine, Invenzioni, Scoperte. Scienza e tecnica a Torino e in Piemonte tra '800 e '900". Dopo il successo ottenuto nella precedente edizione a Settimo Torinese, l'esposizione, organizzata dalla Fondazione ECM – Esperienze di Cultura Metropolitana, viene allestita in versione rinnovata negli spazi del Fiat Industrial Village. La mostra è un percorso tematico attraverso le principali tappe che hanno segnato la storia industriale di Torino, dal periodo risorgimentale ai primi anni del Novecento. È il racconto della

città attraverso le figure e le opere di scienziati, imprenditori e politici impegnati nella sua trasformazione da capitale d'Italia a metropoli industriale. Con immagini d'epoca che provengono dagli archivi storici di istituzioni e di privati, viene narrata al pubblico l'eccellenza scientifica, tecnologica e industriale piemontese a cavallo tra Ottocento e Novecento, in un momento di grande trasformazione economica e sociale della città. Il materiale iconografico proviene dall'Archivio storico Fiat e da quello della Città di Torino, dal Politecnico di Torino, dall'Archivio Scientifico e Tecnologico dell'Università degli Studi di Torino, dal Museo Dipartimentale di Fisica, dall'Istituto Nazionale di Ricerca Metrologica, dal Museo Storico Nazionale di Artiglieria e da molti altri.

Seguendo la mostra, curata da Pierluigi Bassignana, responsabile dell'Archivio storico dell'AMMA (Aziende Meccaniche Meccatroniche Associate), con la collaborazione di Alba Zanini dell'Istituto Nazionale di Fisica Nucleare, è possibile ammirare macchine, strumenti scientifici e documenti che, fino a questo momento, sono stati conservati in luoghi inaccessibili al pubblico, presso Atenei o in collezioni private. Nell'esposizione viene messo in evidenza il contributo fondamentale della comunità scientifica torinese al processo di sviluppo della città, gra-

zie all'eccellenza degli Istituti universitari e agli scambi internazionali promossi dall'Accademia delle Scienze con i più prestigiosi scienziati dell'epoca.

Gli straordinari oggetti esposti, tra cui la perforatrice di Sommelier utilizzata per il traforo del Frejus, il primo simulatore di volo, la campana ipobarica di Angelo Mosso, i modelli ottocenteschi in legno dei ponti Isabella e Mosca, la prima macchina da scrivere Olivetti modello M1, sono ospitati nella galleria storica del Fiat Industrial Village, che, in questa occasione, mette a disposizione della città i suoi spazi, svelando un tratto proprio della sua identità, legato al mondo della cultura industriale.

L'iniziativa assume un significato particolare, poiché propone una mostra scientifica all'interno di uno spazio prevalentemente industriale, a conferma dello stretto legame che esiste fra ricerca e sviluppo tecnologico.

All'interno della mostra, infine, uno spazio privilegiato è dedicato alla testimonianza del ruolo che Fiat ha avuto nella storia industriale della città, con l'esposizione delle tecnologie e dei veicoli che hanno segnato le tappe fondamentali dell'evoluzione dell'industria, quali lo storico camion 15 Ter e l'autovettura Tipo 2 carrozzata Landaulet. Questo ruolo e questo impegno si rinnovano oggi con la presenza del Fiat Industrial Village, un centro che, anche con iniziative come questa, vuole avvicinare il grande pubblico a Fiat Industrial e ai suoi prodotti e creare un'occasione in più da offrire ai cittadini di Torino.



## UN PO' DI STORIA

Nel periodo risorgimentale e negli anni successivi all'Unità d'Italia, Torino e il Piemonte forniscono un decisivo contributo alla formazione e allo sviluppo del nuovo Stato. Grazie al virtuoso intreccio tra scelte di politica illuminata ed eccellenze scientifiche, si crea un terreno estremamente fertile che favorisce sia il progresso scientifico, sia la nascita della nuova e moderna industria. Nel corso di un secolo a Torino e in Piemonte si concentra un gran numero di invenzioni e scoperte destinate a incidere sullo stile di vita e sullo sviluppo economico della nuova Italia. Nello stesso periodo fioriscono nuove aziende che nell'arco di pochi anni passano dalla dimensione artigianale-famigliare a quella di industrie di rilievo internazionale. Sarà soprattutto l'automobile a determinare la nuova fisionomia industriale di Torino. La nascita della Fiat, nel 1899, conferirà alla trasformazione la spinta decisiva. Insieme alla produzione di automobili nascono, a partire dal 1903, i veicoli industriali utilizzati nei trasporti civili, nell'agricoltura e nelle applicazioni militari. Alcuni di questi veicoli sono visibili nella galleria storica che ospita la mostra. Attraverso le macchine, gli oggetti e i documenti esposti, il visitatore può percorrere questo appassionante viaggio verso la modernità, che trova la sua celebrazione nell'Esposizione Universale del 1911.

## CHE COS'È IL FIV

Il Fiat Industrial Village, inaugurato lo scorso anno a settembre, è il primo centro polivalente di Fiat Industrial nel mondo, realizzato per vendere, assistere e presentare i prodotti di CNH, Iveco e FPT Industrial. La nuova struttura, situata nella periferia nord-est della città, si sviluppa su un'area di oltre 74.000 m<sup>2</sup>, dei quali 23.000 coperti, con un grande spazio dedicato all'esposizione di veicoli e motopropulsori. Sono presenti punti di assistenza per i servizi post-vendita e finanziari e un'ampia officina in grado di effettuare ogni intervento di manutenzione e riparazione, avvalendosi di tecnici qualificati. All'interno del complesso, nell'ampia showroom dedicata all'esposizione dei veicoli, è anche presente una zona che illustra le eccellenze tecnologiche e le soluzioni innovative alla base dei prodotti. Inoltre, è stata ricavata un'area riservata alla galleria storica che ripercorre l'evoluzione del prodotto industriale e delle aziende del Gruppo Fiat Industrial, a partire dai primi anni del Novecento. Al di là dell'aspetto commerciale, il Fiat Industrial Village è un luogo simbolico che racchiude tratti del passato, del presente e del futuro aziendale, pensato anche per aprire i cancelli delle fabbriche e dare a chiunque l'opportunità di avvicinarsi, conoscere e provare prodotti, motori e servizi.





## TORINO: QUI LA SCIENZA È DI CASA

Lo straordinario sviluppo dell'industria e delle invenzioni tecnologiche a Torino e in Piemonte nella seconda metà dell'Ottocento trova le sue radici nell'alta qualità dell'insegnamento universitario e degli istituti di ricerca presenti in città. Questo approccio illuminato, sorretto dalle teorie positiviste, culmina verso la fine del secolo nella costruzione, nell'area del Parco del Valentino, della "Città della Scienza", dove trovano sede gli istituti scientifici, ancora oggi in attività. Gli strumenti in mostra provenienti da collezioni museali, dall'Università e da Istituti di ricerca, spaziano dai raffinati strumenti per le misure di Fisica costruiti dai Jest, al primo microscopio con camera fotografica, agli strumenti per la fisiologia d'alta quota. La varietà degli oggetti esposti sta a testimoniare il clima di effervescenza in tutti i campi della scienza che rendeva la Torino dell'Ottocento un centro di fama internazionale. Sono esposti inoltre alcuni degli antichi strumenti custoditi presso l'Osservatorio astronomico di Torino, a Pino Torinese, a testimonianza dell'avanzato livello che l'astronomia raggiunse nel periodo ottocentesco, grazie all'opera di Giovanni Plana, direttore dell'Osservatorio e insigne matematico e astronomo, e degli altri astronomi torinesi.



## UNA VOCAZIONE INDUSTRIALE

L'inizio della trasformazione di Torino da capitale politica a metropoli industriale coincide con l'avvio dell'esperienza unitaria. È infatti dopo la proclamazione del regno d'Italia e, soprattutto, con il trasferimento della capitale che per la città si pone concretamente il problema di come costruire il proprio futuro. È in questo quadro, di timori e di speranze, che l'Amministrazione Comunale scrive una delle pagine più belle. Primo atto del nuovo indirizzo è un "Appello agli industriali" con il quale il Comune si impegna a favorire gli insediamenti in città fornendo energia a basso costo e praticando imposte contenute. E per meglio realizzare questo obiettivo, il Comune non esiterà a farsi imprenditore e ad esercitare una funzione calmieratrice attraverso la costituzione di proprie società elettriche, del gas, dell'acqua potabile e dei trasporti. Grazie a questi interventi, e potendo contare sulle eccellenze che il Piemonte era già riuscito a conquistare nelle epoche precedenti in campo militare, accademico e tecnico – le Scuole di Artiglieria e fortificazioni,

l'Arsenale, l'Accademia delle Scienze – nel giro di qualche decennio Torino si è arricchita di industrie, sostituendo ai ministeri e alle ambasciate gli opifici e le officine: la Torino di oggi.

Sotto, Franco Oriolo, Iveco Sales & Marketing, Customer Events & FIV Manager nel suo discorso d'inaugurazione della mostra.

Sopra, un telescopio per osservazioni astronomiche



## I SOUNDTRUCKS: IVECO IN ROCK

Nel mese di marzo, al Fiat Industrial Village di Torino, il gruppo musicale Iveco dei "SoundTrucks" si è esibito nel concerto dal vivo "Rock'n'roll is alive!"

I SoundTrucks sono la rock band nata nel novembre del 2011, composta interamente da dipendenti Iveco. Il loro repertorio spazia dal rock al blues, dal gospel al soul, fino ai classici italiani. Ventinove dipendenti Iveco hanno deciso di fondare un gruppo musicale per realizzare, insieme ai colleghi con cui lavorano tutti i giorni, un'esperienza unica, legata alla propria passione per la musica.

Abbiamo chiesto ad alcuni componenti del gruppo di raccontarci l'avventura dei "SoundTrucks".

Giovanni Anastasi è stato il grande animatore di questa esperienza: che cosa ha significato per l'azienda?

Anastasi: È stata un'entusiasmante opportunità di team building. Ciò di cui sono più orgoglioso è che abbiamo creato entusiasmo, passione e divertimento. Siamo riusciti ad abbattere il livello di stress lavorando con passione.

Come ha avuto inizio questa avventura musicale?

Francesco Comito, batterista del gruppo: Tra di noi si è subito

creata un'alchimia speciale, una forte coesione unita a rispetto e disciplina nelle prove, veramente sorprendente.

Eravate un gruppo eterogeneo, con gusti musicali diversi, e con meno di 20 giorni di tempo prima del primo concerto, com'è stato possibile organizzarlo?

Manolio Salvatore, tastierista: Tutto vero, ma anziché rivelarsi un problema, tutto ciò si è subito dimostrato il punto di forza. Infatti, sono emerse competenze e abilità inaspettate, proprio grazie alla disomogeneità delle preferenze musicali.

Elena Tangi, una delle voci del gruppo racconta la sua avventura musicale: È un'esperienza entusiasmante, completamente nuova rispetto a tutto ciò che ho fatto in Iveco in questi anni.

Qual è stata la tua prima impressione nel partecipare a questo insolito gruppo di lavoro?

Silvia Bortott, una delle cantanti dei SoundTrucks: Ho subito capito che siamo un gruppo motivato. Un team di persone eterogenee, che arrivano da esperienze musicali molto diverse e soprattutto con competenze musicali assai differenti.

(Max Cascini)



## VENTICINQUE AUTOBUS IVECO IRISBUS A SAF DI UDINE

Iveco Irisbus ha fornito, lo scorso febbraio, venticinque nuovi autobus alla SAF di Udine. Alla cerimonia di consegna, svoltasi presso la sede dell'azienda di trasporto, erano presenti Silvano Barbiero, Presidente di SAF, Gino Zottis, Amministratore Delegato, e Pierluigi Lucchini, Bus Sales Manager di Iveco Irisbus. Fra le autorità, Vincenzo Martines, vicesindaco di Udine, Riccardo Riccardi, Assessore Regionale alla Mobilità, e Franco Mattiussi, Assessore Provinciale ai Trasporti.

I nuovi veicoli contribuiranno all'ammmodernamento e all'incremento del

parco macchine della SAF. Le consegne hanno riguardato 16 Arway da 12 metri, dotati di motore Cursor 8 EEV da 380 CV, allestiti con 53 posti più una postazione per disabili. A ciò si aggiungono 5 Citelis CNG da 12 metri, mossi da un motore Cursor 8 290 CV, alimentato a gas naturale compresso, con cambio automatico.

I posti, in questo caso, sono 56 (24 a sedere) oltre al posto per la carrozzella, per l'accesso disabili è prevista una pedana a ribaltamento manuale.

Infine, 4 Daily Way con motore diesel da 170 CV, filtro antiparticolato e cambio meccanico. La capacità di trasporto di questi minibus è di 19 passeggeri.



Tecnologia ZF –  
una scelta intelligente.

EuroTronic+Intarder.  
Automaticamente efficiente.



N°1

[www.zf.com](http://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.

# QUESTO È UN LAVORO PER... NUOVO DAILY TUO A SOLI 21.800 EURO

SOSPENSIONI AUTOLIVELLANTI  
MOTORE 146 CV MULTIJET II  
ALLESTIMENTO TOP E ESP



NUOVO DAILY  
PERFETTO PER UN SUPEREROE

## IL NUOVO DAILY TIRA FUORI IL SUPEREROE CHE C'È IN TE!

- ▼ Potente con il nuovo motore 146 CV Multijet II per avere più potenza e meno consumi
- ▼ Versatile con sospensioni autolivellanti per alleggerire le operazioni di carico e scarico
- ▼ Accessoriato con ESP e allestimento TOP per un maggior comfort
- ▼ Vantaggioso solo fino al 30 aprile ad un prezzo incredibile, anche con leasing: anticipo zero, prima rata a luglio.

Vieni a provarlo in tutte le concessionarie.

Numero verde  
800-800288



# IVECO

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

Offerta valida fino al 30 aprile 2013 presso le concessionarie IVECO aderenti fino ad esaurimento scorte. Valore di riferimento 21.800€ su modello 3011CV H2/1300 11 m<sup>3</sup> con allestimento Top, ESP, cambio manuale a 6 marce, sospensioni autolivellanti, nel colore di serie. Leasing a 48 o 60 mesi presso capitale a 98 giorni, TAN (fissa) 6,12%, Tasso leasing 4,31%, anticipo zero, rimborsi 1%, polizia. Fatta a fronte della base composta dai canoni: 48 canoni da 359,41€ o 57 canoni da 461,94€. Spese pratica, Iva, trasporto e prima rata escluse. Salvo approvazione IVECO Capital. Tutti i riferimenti presso le concessionarie aderenti. L'immagine è a solo scopo illustrativo.