



Camion & Servizi



NOVITÀ DAILY MIDIVAN

ANTEPRIMA NUOVA CAMPAGNOLA

PROVATO IL NUOVO EURO CARGO

WWW.CAMION-SERVIZI.IT

& anteprima/sport

4



La nuova Campagnola

Dopo oltre vent'anni rinasce la storica Campagnola, il fuoristrada più amato d'Italia

14 Iveco Series: il ritorno degli All Blacks

& prodotto/eventi

6



Novità Daily Midivan

Presentato il nuovo furgone Midivan e i Daily a basso impatto ambientale a metano, ibridi ed elettrici

18 Provato il nuovo Eurocargo

22 A FedEx 10 Daily Ibridi

24 Road Show Eurocargo

26 LMV scorta le Ferrari in India

& trasporto persone

28



La Rete Irisbus in Italia

Le Concessionarie Irisbus Italia devono rispondere alle istanze delle aziende pubbliche e di quelle private

30 Il Centro Ricerche di Venissieux

& rete

34



Con l'imprenditoria bresciana

Essere vicina alle esigenze delle aziende bresciane è la missione di Viva Brescia Diesel

& editoriale

Il numero di luglio-agosto di Camion & Servizi segna due importanti traguardi editoriali: 11 anni di vita e 90 numeri. Abbiamo quindi inserito una piccola connotazione grafica in copertina per celebrare il lungo percorso fatto in questi anni insieme a voi, professionisti del trasporto, settore cardine per la nostra economia.

Questa edizione è ricca di novità di prodotto in ambito Iveco. Dal Daily Midivan presentato in anteprima a Santa Margherita Ligure, in un evento stampa dedicato al Daily, alla sua grande versatilità e innovazione nella tutela dell'ambiente, all'anteprima della mitica Campagnola che a distanza di vent'anni torna alla ribalta nella versione per uso privato del nuovo fuoristrada Massif di Iveco.

Un test drive del nuovo Eurocargo ripropone la grande valenza di questo veicolo best-seller del segmento medio ancora più performante grazie alle tre modalità di cambio offerte, dal manuale, all'automatizzato ZF, all'automatico Allison per soddisfare le più svariate missioni di trasporto.

Il consueto spazio dedicato al trasporto persone ci permette di fare un focus sull'organizzazione della Rete Irisbus Italia e del Centro Ricerche di Venissieux alle porte di Lione, in Francia, dove risiede la Direzione Centrale.

Per quanto concerne la Rete truck, Viva Brescia Diesel rappresenta un esempio di grande vivacità imprenditoriale così come testimoniano anche le storie dei loro clienti.

Il caro gasolio e il momento delicato che il nostro Sistema Paese sta attraversando ci porta infine a pubblicare alcuni commenti di personalità del mondo delle Associazioni sul recente accordo con il Governo, con la speranza che si aprano spiragli positivi per tutta la categoria.

Silvia Becchelli

Rubriche

32 Associazioni

38 Protagonisti

Gatti Filastro Srl
Ghidini Rok Srl
Barbiero Spa
Autotrasporti Peretti Snc

46 News

50 Grandangolo



DIRETTORE RESPONSABILE SILVIA BECHELLI COMITATO EDITORIALE STEFANO STERPONE, MARCO MONTICELLI, OTTAVIO GIOGLIO, FRANCESCO ORIOLO COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, FEDERICO GAIAZZI, MAURIZIO PIGNATA, LORIANO SIGNORINI COLLABORATORI LUIGI CASETTA, PAOLO DE BERNARDI, BRUNO GIANOLLA, CARMELO IMPELLUSO, GIUSEPPE LISO, GIOVANNI MELLANO, ALESSANDRA NARDINI, MASSIMO REVETRIA, MARCO RICCI EDITORE SATIZ SRL, VIA POSTIGLIONE, 14, 10024 MONCALIERI (TO) REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL INFO@THEDITOR.IT STAMPA ILTE - MONCALIERI (TO) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE





**Dopo oltre vent'anni
rinasce la storica
Campagnola, il
fuoristrada della Fiat
più amato d'Italia
che venne prodotto
in versioni diverse
dal 1951 al 1987**

di Maurizio Pignata



RITORNA LA CAMPAGNOLA

La nuova Campagnola ha il marchio Iveco e deriva dal Massif, il veicolo off-road 4x4 lanciato lo scorso marzo. Questo nuovo modello fa di Iveco uno dei pochi produttori al mondo a offrire una gamma completa di veicoli a trazione totale. Iveco Campagnola amplia l'offerta con un modello specifico per il trasporto persone, senza rinunciare alle caratteristiche di vero fuoristrada che decretò il successo della sua progenitrice: telaio a longheroni, trazione integrale, elevata mobilità e capacità di disimpegno su tutti i terreni. In più, aggiunge quelle qualità di comfort e di guidabilità richieste da un moderno fuoristrada.

PER IL TRASPORTO PERSONE

Erede della tradizione Fiat nel settore, la nuova Campagnola è una versione speciale e numerata dell'Iveco Massif che è stato concepito per applicazioni fuoristrada professionali.

La Campagnola, destinata invece al trasporto persone, riprende la struttura originaria dei fuoristrada sportivi, riproponendo in chiave



moderna lo spirito del 4x4 vero e proprio. Lo stile, firmato Giugiaro e Centro Stile Fiat, è molto personale e la rende particolarmente attraente: nel frontale riprende il family feeling dei veicoli Iveco grazie al caratteristico design della griglia radiatore.

Disponibile solo nella versione 3 porte a 4 posti, Campagnola è lunga 2452 mm, larga 1750 mm e alta 2050 mm. È equipaggiata con un motore 3 litri HPT Euro 4 di derivazione Daily, 4 cilindri turbodiesel 16 valvole, riconosciuto come il miglior propulsore della sua categoria. Dotato di turbina a geometria variabile, eroga una potenza di 176 CV (129,5 kW) a 3200-3500 giri/min e una coppia massima di 400 Nm a 1250-3000 giri/min. È abbinato alla trasmissione a sei velocità FPT 2840.

Disponibile nei due colori storici, verde salvia e avorio, che riportano immediatamente al passato, Campagnola presenta dotazioni e allestimenti più da automobile che da veicolo fuoristrada. Molto ricca la dotazione interna, con finestrini anteriori elettrici, rivestimenti in pelle anche per volante e maniglie, aria condizionata, radio/lettore cd con

quattro speaker e, a richiesta, sistema di navigazione satellitare. Esternamente Campagnola presenta una targhetta "Opening Edition" sul montante di entrambi i lati, che riporta il logo e il numero progressivo ad indicare la serie limitata. I cerchioni sono verniciati nello stesso colore della carrozzeria, mentre il paraurti e i parafranghi sono in tinta opaca. Campagnola è equipaggiata con bloccaggio del differenziale posteriore inseribile, ABS, Immobilizer e sistema antifurto.

UNA GLORIOSA TRADIZIONE

Con questo veicolo Iveco riporta su strada un mezzo che ha segnato un'epoca: "la torpeda tuttofare che non ha bisogno di strada", come recitava uno slogan pubblicitario del 1951, l'anno del lancio della Fiat Campagnola.

La Campagnola "D", progettata da Dante Giacosa e realizzata secondo lo schema Willys, debutta alla Fiera del Levante di Bari nel 1951, prezzo 1.600.000 lire. Ha motore anteriore, 4 ruote motrici, avantreno inseribile, riduttore. La Campagnola, alimentata a benzina, ha una potenza di 53 CV a 5.300 giri/minuto, cambio a 4 marce e retromarcia, riduttore (II, III e IV sincronizzate), differenziale posteriore bloccabile, leva centrale a cloche, raggiunge i 100 km/h. Può superare una pendenza del 90% (in prima ridotta) e consuma mediamente 12,1 litri per 100 km. La carrozzeria è lunga 3,64 metri e larga 1,48 metri, il veicolo pesa 1250 kg. Sospensioni anteriori indipendenti con bracci trasversali, molle a elica, ammortizzatori idraulici e barra stabilizzatrice, posteriori con assale rigido, balestre e ammortizzatori idraulici. Insomma, quanto di meglio si poteva avere a quel tempo. Nel 1953 compare la versione Diesel (sempre 1.9) da 40 CV a 3200 giri/minuto.

Nel 1955 ecco la Campagnola "A", con motore a benzina potenziato a 63 CV (116 km/h) e il Diesel da 43 CV; nel 1960 nasce la Campagnola "B" con motore a gasolio da 47 CV, raggiunge i 95 km/h. Il fuoristrada Fiat può trasportare 6 persone con più di 60 kg di bagaglio. Nel 1968 è la volta della "C" Diesel: motore di 1895 cc, 47 CV a 3800 giri/minuto, 96 km/h. La produzione della prima Campagnola cesserà nel 1973, dopo 39.086 esemplari prodotti, di cui 7.783 Diesel.

Nell'estate 1974 debutta la Nuova Campagnola, prodotta fino al 1979. Di concezione tecnologica decisamente più evoluta, è anche più confortevole e può trasportare fino a 7 persone. Il motore è un 4 cilindri in linea di 1995 cc con potenza di 80 CV a 4.600 giri/minuto, cambio a 4 marce + RM e riduttore, leva centrale a cloche, velocità massima di 115 km/h. La sua produzione termina nel 1987.

La Campagnola ha significato molto per l'Italia del dopoguerra e della ricostruzione degli anni Cinquanta; un veicolo che ha segnato un'epoca in un Paese ancora privo di una adeguata struttura viaria e che è ancora ben presente nei ricordi degli italiani. Utilizzata dall'Arma dei Carabinieri, dall'Esercito e dalla Protezione Civile, è diventata famosa anche come Papamobile, nella versione scoperta in livrea bianca con le insegne del Vaticano. Quella utilizzata da Benedetto XVI nella prima uscita ufficiale tra la folla di Piazza San Pietro è la stessa che venne donata a Giovanni Paolo II in occasione della visita a Torino nel 1980 e accompagnò le apparizioni pubbliche di Karol Wojtyła. Sempre in bianco, ma con il logo ONU, la Campagnola ha contribuito a numerose missioni internazionali di pace in tutti i continenti.





Nella splendida cornice di Santa Margherita Ligure protagonista tutta la gamma Daily declinata sui temi della versatilità e della tutela dell'ambiente. In anteprima assoluta per l'Italia lanciato il furgone "MidiVan"

di Silvia Becchelli



DAILY INNOVATION

Dal piccolo artigiano alle grandi flotte, il Daily è in assoluto il veicolo commerciale leggero adatto ad ogni mission di trasporto veloce, a breve e medio raggio. Il Daily rappresenta una gamma completa e variegata di veicoli che va dai furgoni ai cabinati, con un'ampia offerta di passi, motorizzazioni, cambi, versioni a cabina singola o doppia, per attività su strada e fuoristrada. Dall'idraulico, al tecnico di officina, all'elettricista, all'autista della grande azienda di logistica, al flottista della distribuzione celere, all'operaio in cava o nei cantieri, il Daily è quindi il veicolo commerciale leggero che più di ogni altro offre soluzioni adatte ad ogni esigenza di trasporto e di lavoro. Un'evoluzione continua dove la ricerca della maggiore redditività per il cliente è stata perseguita attraverso lo sviluppo di soluzioni di trasporto e motorizzazioni diesel, che garantissero efficienza e riduzione dei consumi e delle emissioni, e allo studio di trazioni alternative che consentissero al leggero della gamma Iveco di difendere il ruolo di protagonista che il mercato gli ha sempre riconosciuto in tutti questi anni. Il rispetto dell'ambiente è perseguito, non solo attraverso motorizzazioni Euro 4 di ultima generazione dotate di filtro antiparticolato, ma anche dalla versione a metano. Iveco è infatti il leader europeo dei veicoli a CNG



Nella pagina precedente:
Ottavio Gioglio,
General Manager
del Mercato Italia Iveco.
Sotto, un Daily cabinato
con cassone,
una versione molto
richiesta dal mercato.
A destra, il nuovo
Daily MidiVan

(Compressed Natural Gas). Iveco ha inoltre sviluppato in questi anni una versione di Daily ibrido ed una elettrica anticipando il futuro soprattutto per un utilizzo nei centri storici delle grandi città.

«Un veicolo commerciale leggero, per essere leader, deve offrire al mercato due qualità fondamentali: versatilità e innovazione». Con questa affermazione Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, ha aperto la conferenza stampa che ha visto radunati a Santa Margherita Ligure i giornalisti della stampa specializzata italiana.

«Daily è da sempre all'avanguardia nel settore dei veicoli commerciali leggeri e offre un numero elevato di versioni che sono più di 20 mila - ha proseguito Gioglio -. Questo spiega perché in Italia nessun veicolo di questo segmento ha venduto tanto quanto il Daily: 600 mila unità, che diventano più di 2 milioni nel mondo.

Per accontentare tutti i clienti occorre fornire a ciascuno il "suo" Daily, praticamente su misura, come un abito sartoriale. Nella gamma Daily l'assortimento di trazioni, portate, motori, cambi, sospensioni e passi consente di soddisfare ogni esigenza. I furgoni hanno volumi di carico da 7 a 17 metri cubi, massa totale a terra da 3,3 t a 6,5 t, motori da 100 a 180 CV e tre cambi compreso l'automatizzato "Agile"; da ricordare anche la versione Combi per il trasporto persone. I cabinati hanno la stessa driveline e massa totale a terra con portate da 14 a 42 quintali. I modelli a cabina doppia ospitano sei persone più l'autista e hanno una massa totale a terra variabile da 3,5 a 6,5 t. La versione scudato utilizzata per gli allestimenti motorhome ha un telaio alleggerito. I Daily 4x4 offrono una scelta tra due cabine, due passi e due MTT da 3,5 t e 5,5 t».

«Per restare ai vertici del mercato occorre difendere il proprio vantaggio competitivo e questo si può fare solo con l'innovazione - ha concluso Gioglio -. Daily è nato sotto il segno dell'innovazione: è stato il primo a presentare nel suo segmento contenuti come il turbo a iniezione diretta e il diesel "common rail". Oggi i temi chiave dell'innovazione in campo motoristico sono l'ambiente e i consumi. Daily li affronta presentando non un "concept", ma prodotti già in gamma come il modello CNG a metano o veicoli industrializzati e funzionanti, come l'ibrido e l'elettrico».

NASCE IL MIDIVAN

Dopo il successo del MiniVan, il furgone di accesso alla gamma Daily, a Santa Margherita Ligure è stato lanciato in anteprima assoluta il MidiVan, il furgone a ruota singola di 3,5 t di MTT destinato ai professionisti della distribuzione.

Il Daily MidiVan viene proposto con una vasta offerta declinata su quattro motorizzazioni (2,3 litri da 96, 116 e 136 CV e 3,0 litri da 176 CV), tre soluzioni di passo (3000, 3300 e 3950 mm, oltre al 3000L con sbalzo posteriore allungato), cambi manuali a cinque e sei rapporti e cambio automatizzato Agile. Tre le altezze di tetto offerte che, combinate con le quattro soluzioni di lunghezza del vano di carico, offrono un'ampia gamma di volumetrie: dai 7,3 metri cubi dei Daily con passo da 3000 mm ai 17,2 metri cubi delle versioni con passo da 3950 mm. All'interno di questo range, altre opzioni da 8,3 - 9 - 10,2 - 12 - 13,2 e 15,6 mc.

Per le versioni .12, .14 e .18 è disponibile la sospensione pneumatica posteriore che consente di abbassare il piano di carico a 515 mm, tra i più bassi della categoria. Tutti i MidiVan si possono condurre con



patente B e sono destinati prevalentemente a una clientela professionale: corrieri, trasporto e distribuzione porta a porta, ambulanze, servizi per hotel, trasporto di materiali delicati e di valore come componenti elettronici. In altre parole ogni mission che richieda un veicolo maneggevole in città ma anche veloce in autostrada. Quindi non solo distribuzione urbana con alta densità di traffico e manovrabilità nei centri storici, ma anche consegne veloci su lunghi tragitti, dove la qualità di vita a bordo e l'ergonomia della cabina possano garantire il massimo comfort. Un vero campione di produttività.

«Il Daily MidiVan continua la politica di prodotto avviata con il MiniVan - ha sottolineato Federico Gaiazzi, Responsabile Marketing Iveco Italia - possiamo dire che ne rappresenta l'espansione nel segmento di 3,5 t di MTT con maggiori motorizzazioni e configurazioni disponibili. Abbiamo mantenuto tutti i valori tipici del Daily MiniVan: maneggevolezza, semplicità di guida anche nel traffico, praticità di carico e scarico, affidabilità e prestazioni e li abbiamo portati nel segmento a ruota singola al limite della patente B.

Il MidiVan nasce anche dallo stesso concetto commerciale. Ogni versione è altamente personalizzabile ma, poiché non sempre i nostri clienti richiedono livelli di personalizzazione "automobilistici", abbiamo deciso di semplificare la vendita, per esempio, creando un pacchetto di opzioni, il pack "Classic", che

prevede l'aria condizionata e la chiusura centralizzata. Questo ci ha consentito di intervenire in modo significativo anche sul prezzo. In una congiuntura economica difficile, i professionisti del trasporto cercano il massimo controllo per il loro investimento e questo può garantirlo solo il Daily. Ci siamo fatti carico di questa responsabilità di fronte al mercato, perciò il Daily MidiVan sarà venduto al cliente finale a partire da 16.800 euro, un'offerta di lancio comprensiva dei contributi governativi.

Crediamo che l'offerta di un furgone da 3,5 t con un eccezionale rapporto prezzo/contenuti e una particolare attenzione all'ambiente, risponda oggi a una reale esigenza dei clienti, che vogliono contenere i costi senza rinunciare alla robustezza, alla durata e al valore di un Daily. Il leggero Iveco è il veicolo più ricercato e più considerato dai professionisti, come conferma anche il suo alto valore residuo. Un Daily usato è un "assegno circolare": si rivende rapidamente e bene anche se ha molti anni e molti chilometri.

Con il nuovo MidiVan e questo eccezionale posizionamento, chi deve cambiare veicolo ha l'opportunità di passare a un Daily MidiVan nuovo con due vantaggi: abbattere i costi di gestione grazie all'offerta, alla tenuta del prezzo nel tempo e alle ottime performance dei nostri veicoli; ridurre in modo significativo anche le emissioni di CO₂ e di sostanze inquinanti. Infatti, dal punto di vista



dell'impatto ambientale, quattro Daily MidiVan Euro 4 incidono meno di un solo veicolo Euro 1 di quindici anni fa».

DAILY CNG: ECOLOGIA SENZA RINUNCE

«La gamma a metano è di gran lunga la più completa fra tutti i costruttori europei - ha ricordato Bruno Gianolla, Responsabile Prodotto di Iveco Italia -. Il cliente ha la possibilità di scegliere tra ruote singole o gemellate, con diverse soluzioni di passo e di tetto e massa totale a terra da 3,5 a 6,5 t. Oltre che furgoni e cabinati, sono in gamma anche versioni con cabina 6+1. Comune a tutti i modelli è il motore F1C CNG: 3 litri turbo con intercooler, 4 cilindri e 16 valvole, che può essere abbinato a un cambio manuale a sei marce o automatizzato Agile. Una gamma ricca e all'avanguardia perché nasce da un'esperienza specifica: la tecnologia è stata sviluppata dal Gruppo Fiat, e il primo Daily CNG è stato lanciato ben dieci anni fa.

Il CNG (Compressed Natural Gas) è un'alternativa efficiente ai carburanti tradizionali, sia sul piano tecnico, sia sul piano economico. I motori alimentati a metano sono infatti ecologici, silenziosi, affidabili e sicuri. Il metano ha una soglia di infiammabilità molto alta, ed è un gas che si disperde facilmente nell'aria perciò i veicoli a metano possono essere parcheggiati anche in ambienti chiusi. I veicoli CNG hanno consumi contenuti e un costo del carburante sensibilmente inferiore;

offrono il vantaggio di un contributo statale interessante, e garantiscono l'accesso in città anche in caso di blocco del traffico.

Il motore, derivato direttamente dalla versione diesel, assicura 140 cavalli, una coppia di 350 Nm praticamente costante da 1.500 a 2700 giri/min e un'elevata affidabilità. Il sistema di iniezione Multipoint consente di mantenere in ogni condizione di utilizzo un rapporto stechiometrico tra aria e gas. Questo garantisce una combustione ottimale, marcia silenziosa e basse emissioni inquinanti.

Il Daily con motore CNG è classificato come veicolo a norma EEV (Environmentally Enhanced Vehicle), ma in realtà presenta valori nettamente inferiori: la quantità di particolato emessa è un quarto del limite imposto dal legislatore, e quella di ossidi di azoto circa un quinto. Tutto ciò senza richiedere sacrifici in termini di prestazioni. Il propulsore CNG garantisce le stesse prestazioni del corrispondente motore diesel.

Anche la scarsità di punti di rifornimento sta per essere superata. L'Italia è, dopo la Germania, il secondo Paese europeo per punti di distribuzione: sono già ora 622 e stanno crescendo al ritmo di due la settimana. Secondo le stime di Federmetano, entro fine anno saranno quasi 800.

L'aumento dell'offerta corrisponde a un crescente interesse sul versante della domanda. E questo interesse ha una motivazione principale: risparmio. Il prezzo medio del metano al kg è in Italia di 0,88 centesimi e questo si

Il Daily CNG è la soluzione immediata per risolvere il problema della qualità dell'aria, per abbattere i costi del carburante e per poter circolare liberamente nei centri storici

Sotto, tre modelli che evidenziano la versatilità della gamma Daily: un'allestimento a camper, il Daily Combi per il trasporto misto e un furgone a tetto alto





Sopra, il Daily Ibrido offre performance analoghe a quelle dei veicoli diesel tradizionali con una riduzione del 30% di consumi e CO₂

traduce, a parità di prestazioni e km percorsi, in una riduzione dei costi di carburante fino al 40%.

Il Daily CNG è un investimento che fa bene all'aria delle città, ma anche al portafoglio dei clienti. La possibilità di ottenere un contributo pubblico all'acquisto rende inoltre questi propulsori particolarmente concorrenziali. Se analizziamo i vantaggi e svantaggi dei veicoli a metano, il Daily CNG si candida come la soluzione ottimale per un gran numero di mission. E questa è la ragione per cui Iveco lancerà una importante campagna di incentivazione sul Daily CNG».

TRAZIONI ALTERNATIVE: IBRIDO ED ELETTRICO

A Enrico Durelli, Iveco Product Portfolio & Innovation, il compito di presentare i nuovi modelli Daily ibrido ed elettrico.

«Nel campo delle alimentazioni alternative Iveco ha percorso i tempi. Lo stesso vogliamo che succeda con le trazioni alternative - ha sottolineato Durelli -. Per questo presentiamo i nostri veicoli ibridi ed elettrici che non sono prototipi, ma mezzi progettati e industrializzati per essere prodotti, veicoli già perfettamente funzionali che tra pochi giorni inizieranno un ciclo di field-test presso alcuni clienti.

Iveco ha deciso di investire sulle trazioni alternative per dare un contributo alla mobilità

sostenibile, tema su cui è sempre stata all'avanguardia, e che è anche un terreno di business dove l'azienda vede importanti opportunità. Inoltre Iveco aveva "in casa" una base tecnica ideale per la sperimentazione di entrambe le tecnologie. Il Daily è infatti un veicolo adattissimo all'uso urbano, aspetto che per i veicoli ibridi ed elettrici è il più importante. Ha una gamma di prodotto molto ampia e si presta quindi alla sperimentazione in condizioni operative diverse; il telaio a longheroni e la driveline in linea sono infine ottimali per l'installazione dell'uno come dell'altro sistema».

«La tecnologia Ibrida per Iveco non nasce oggi: il primo Daily Turbocity ibrido risale al 1992, e la versione ibrida del Daily è stata utilizzata per il trasporto persone durante le Olimpiadi di Torino 2006 - ha proseguito Durelli -. I veicoli ibridi si candidano fondamentalmente per il trasporto persone e merci: dai sistemi di collegamento intermodale alla distribuzione. L'obiettivo Iveco per queste mission è offrire performance analoghe a quelle dei diesel tradizionali con una riduzione del 30% di consumi e CO₂.

Il sistema adottato dal Daily Ibrido è quello ad architettura parallela: il motore diesel e il generatore elettrico vengono utilizzati contemporaneamente o indipendentemente sotto la supervisione di un computer di controllo. La configurazione "mild-hybrid" offre il miglior compromesso tra disponibilità di funzioni

complesse e impatto in termini di ingombri, tara e costi. Il motore termico ha cilindrata e potenza ridotte: in caso di richiesta di coppia aggiuntiva, entra in funzione anche il generatore elettrico. Questo consente di ottimizzare i consumi. Per la stessa ragione, il Daily Ibrido adotta un cambio automatizzato Agile. Iveco ha sviluppato per questo veicolo logiche di controllo che abilitano funzioni sofisticate come lo "stop&start", cioè in fase di partenza e arresto il sistema spegne il motore termico; il lancio del veicolo avviene in modalità solo elettrica; la frenata prevede il recupero di energia e il boost in modalità ibrida garantisce un'accelerazione superiore rispetto al diesel corrispondente. Il Daily Ibrido dispone di due motori (uno termico da 85 kW e uno elettrico da 32 kW) con cambio automatizzato a sei rapporti. Una combinazione valutata ottimale per la mission prevalente, quella delle consegne in ambito urbano.

C'è una grande attesa per l'ibrido: l'aspettativa più forte è il risparmio di carburante, poi la libertà di movimento in caso di limitazioni del traffico e la prospettiva di dare una imma-

gine ecologica e innovativa alla propria azienda».

«Anche per quanto riguarda il Daily elettrico Iveco ha percorso i tempi: il primo modello risale infatti al 1986 - ha ricordato Durelli -. Oggi l'offerta è allargata a veicoli commerciali, minibus e autobus urbani. Il Daily elettrico odierno è un veicolo alimentato a batteria con motore elettrico di tipo asincrono trifase. La rete CAN che collega i vari elementi del sistema è stata sviluppata dalla società Iveco Altra, l'azienda del gruppo Iveco che ha curato il progetto del veicolo. Il Daily elettrico è equipaggiato con batterie sigillate totalmente riciclabili. Per ricaricare le batterie basta una presa trifase 380V. La ricarica ha una durata di otto ore e garantisce un'autonomia reale superiore a 120 km in utilizzo urbano. Il veicolo può affrontare a pieno carico pendenze fino al 16%. La sua velocità massima è limitata elettronicamente a 70 km/h.

Anche in questo caso è stata sviluppata una vera e propria gamma Daily elettrico con versioni furgone e cabinato, due varianti di portata e cinque varianti di passo».

Sotto, il Daily elettrico è un veicolo alimentato a batteria con motore elettrico di tipo asincrono trifase, la velocità massima è limitata elettronicamente a 70 km/h



LA RISCOSSA DEGLI ALL BLACKS

A un anno esatto dalle vittoriose sfide con Francia e Canada, ritornano le Iveco Series con gli All Blacks opposti alle nazionali irlandese e inglese. Abbiamo chiesto a Ferruccio Venturoli, Direttore responsabile di "Professione Camionista" e "Il Grande Rugby" la cronaca dei tre incontri che hanno assegnato la Eurocargo Cup e la Stralis Cup

di Ferruccio E. Venturoli



Un anno fa le Iveco Series segnavano il debutto della partnership tra Iveco e gli All Blacks, la mitica nazionale di rugby neozelandese che ha contribuito in maniera fondamentale a consolidare la visibilità internazionale di Iveco. In quell'occasione Iveco e gli All Blacks concretizzarono la loro collaborazione costruita attorno alla comunanza dei medesimi valori: determinazione, performance, affidabilità e spirito di squadra. Le sonanti vittorie contro il Canada, ma soprattutto la fortissima Francia suggerarono l'evento. A un anno di distanza il bilancio della partnership è ancora più positivo: le Iveco Series sono l'occasione per celebrare questa unione e, per gli All Blacks, cercare il riscatto dopo il deludente mondiale francese. Per Iveco è l'occasione per avere ulteriore visibilità internazionale, infatti le partite sono state seguite sulla tv satellitare e sul web da oltre 15 milioni di spettatori.



Fa freddo, e piove, il 7 giugno al Westpac Stadium di Wellington. Un vento teso che porta tanta acqua gelata, arriva diretto e senza ostacoli dal Polo Sud.

La partita, la prima delle Iveco Series valida per la Eurocargo Cup, è una di quelle importanti, una di quelle da non perdere. È la prima volta che gli All Blacks scendono in campo dopo il mondiale e gli elementi di interesse non mancano. Alla loro guida c'è sempre Graham Henry, che il pubblico sembra non amare più; i "Tuttineri", per la prima volta, devono fare i conti con la massiccia emigrazione che ha portato molti dei migliori titolari a inseguire euro e sterline nei campionati europei. Se ne sono andati Byron Kelleher, Rico Gear, Carl Hayman, Chris Jack, Anton Oliver, Doug Howlett, Luke McAlister, Jerry Collins e ci sono dei volti nuovi che si affacciano alla ribalta internazionale. Ma, soprattutto, c'è la curiosità di vedere quanto e come la squadra di rugby più vittoriosa al mondo sia riuscita a superare lo shock di Francia 2007. Di fronte c'è un'Irlanda che, si dice, sia in crisi, ma che rappresenta sempre un'incognita,

A sinistra, una fase della Stralis Cup tra All Blacks e Inghilterra. Sopra, un'azione dell'Eurocargo Cup tra Nuova Zelanda e Irlanda



In alto, la tradizionale "haka", la tipica danza del popolo Maori che precede le partite degli All Blacks. Qui sopra, una fase di gioco della Stralis Cup

visto che il Munster, la selezione provinciale nella quale militano molti dei nazionali, ha appena vinto a mani basse la Heineken Cup, la Coppa dei Campioni di rugby. Inizia la partita e si capisce subito che gli irlandesi sono decisi a vendere cara la pelle: sotto il diluvio resistono e attaccano. Alla fine

vincono i padroni di casa 22-11 grazie soprattutto al piede magico di Carter. I giornali del giorno dopo sono critici, mentre si avvicina il secondo test match delle Iveco Series. Ad Auckland c'è l'Inghilterra, un'Inghilterra nella quale mancano alcune grandi star, alla quale manca anche un allenatore, ma che è sempre l'Inghilterra. Non si tratta di una partita, di un test match come gli altri, è un evento. È sempre la sfida contro coloro che, il rugby, lo hanno inventato e che, come avviene da più di 100 anni, periodicamente, si misurano con gli allievi prediletti per decidere, ormai, chi sia il maestro e chi l'allievo. I Bianchi sembrerebbero, comunque, le vittime predestinate da immolare alla rinascita degli All Blacks. I padroni di casa vincono 37-20. Il gioco va meglio, segnano quattro mete che fanno abbassare il tono delle critiche. Graham Henry, da navigato attore, non rilascia dichiarazioni, si limita a commentare brevemente le partite. Sa che, presto, si toglierà qualche sassolino dalle scarpe. 21 giugno, partita di ritorno, secondo test contro l'Inghilterra, ultima delle Iveco Series e determinante per l'assegnazione della Stralis Cup, si gioca a Christchurch, nell'Isola del Sud. Stavolta, davvero, gli All Blacks decidono di non regalare niente: cinque mete, quattro

trasformazioni e tre calci di punizione, per un 44-12 finale che dice tutto. Alla fine, mentre Rodney So'oialo riceve la grande coppa "Stralis Cup" da Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director, il pubblico applaude convinto, gli All Blacks sono tornati la squadra spavalda pronta a sfidare il mondo. Sì, perché mentre i giocatori europei si vanno a godere le meritate vacanze, per gli uomini dell'Isola dalla Lunga Nuvola Bianca la stagione internazionale è appena cominciata. Si avvicina a grandi passi il Tri Nations, il torneo tra Sudafrica, Australia e, appunto, Nuova Zelanda che, ogni anno, decreta di chi è la leadership dell'emisfero australe. E mentre scriviamo si è appena giocata la prima partita del torneo: a Wellington la Nuova Zelanda, pur senza il capitano McCaw, che si è infortunato contro l'Inghilterra, ha vinto contro il Sudafrica campione del Mondo. Il punteggio, 19-8 non rende l'idea della partita, sempre tenuta in pugno, se non dominata, dagli avanti neozelandesi: forse la migliore partita dell'era di Graham Henry. Il risultato permette il sorpasso, proprio ai danni del Sudafrica, nel ranking mondiale: la Nuova Zelanda torna prima. Campioni del mondo o no.

Qui sotto, la premiazione della Stralis Cup, da sinistra: Alessandro Cicchetti, Iveco Marketing Managing Director, il giocatore Rodney So'oialo e Andy Leslie, Presidente delle Federazione Neozelandese Rugby. In basso, la premiazione dell'Eurocargo Cup, da sinistra: Richie McCaw, capitano degli All Blacks, Andy Leslie e Stephane Ficarelli, General Manager Iveco France





CAMPIONE DI VERSATILITÀ

Durante il lancio di Eurocargo alla stampa internazionale, Iveco ha organizzato un test drive con 13 veicoli su un percorso ad hoc alle porte della città sabauda. Provati i modelli con le tre soluzioni di cambio: manuale, automatizzato e automatico.

di Marco Bianchi

Riassumere in pochi modelli le oltre 11 mila versioni offerte dall'Eurocargo è impresa davvero improba. Scegliere fra i 13 modelli a disposizione non è assolutamente semplice. Preferiamo optare per la principale novità tecnica di questa nuova versione: le tre soluzioni di cambio. Per rendere la prova il più possibile omogenea scegliamo anche tre veicoli di gamma alta, tutti dotati di motore da 280 o 300 CV, le massime potenze espresse dal Tector di 6 litri di cilindrata.

ANCORA PIÙ "APPEAL"

Prima di salire a bordo analizziamo da vicino il nuovo Eurocargo. Il design è certamente un punto di forza nel primo approccio al veicolo. Il lavoro dei progettisti è riuscito a migliorare un veicolo che era già uno dei più apprezzati della sua categoria esaltando il "family feeling" che lo avvicina alla gamma pesante: adesso il medio Iveco sembra davvero un piccolo Stralis. Ben riuscito è il raccordo nel paraurti del gruppo ottico così come la calandra anteriore si inserisce perfettamente nel complesso della cabina lasciando anche lo spazio per la personalizzazione del cliente.

Quando si sale in cabina si ha modo di apprezzare ancora di più l'attento lavoro dei progettisti volto a migliorare ulteriormente l'ergonomia e il comfort per l'autista. La plancia è molto bella e, quello che è più importan-

te, razionale. Il volante è ora di 470 mm, ed è stato spostato di 30 mm, insieme alla colonna sterzo, in posizione più centrale. Ne consegue che l'autista è anche più vicino alla consolle centrale dove sono stati radunati tutti i comandi principali in un unico blocco che potrebbe anche essere sovrastato dall'alloggiamento del navigatore satellitare, offerto come optional. Il cluster ha il colore di fondo grigio scuro ed è un campione di leggibilità: grazie ai quattro indicatori analogici, al display monocromatico con retroilluminazione di colore bianco e alle numerose spie si ha tutto sotto controllo, anche le eventuali anomalie alle luci degli stop.

L'attraversamento della cabina è facilitato dalla leva del cambio manuale posta in plancia, possibilità ulteriormente amplificata quando al posto della leva manuale c'è la pulsantiera del cambio automatizzato ZF Eurotronic o automatico Allison. È certamente una grande comodità se si immagina che questo veicolo viene utilizzato prevalentemente per la distribuzione urbana obbligando spesso l'autista a scendere dal lato del marciapiede, anche per motivi di sicurezza. Un contributo fondamentale alla mobilità in cabina è dato anche dal tunnel del motore molto basso e dal nuovo mobiletto che si trova alla destra dell'autista. Infatti è stato ridisegnato, molto più compatto e corto, con la leva del freno di stazionamento più avanzata in una posizione facilmente raggiungibile. Alla destra del volante è situata

A sinistra, in primo piano l'Eurocargo ML160E28/P con cambio manuale e sospensione pneumatica. Qui sotto, l'Eurocargo ML180E30 con cambio automatizzato ZF Eurotronic





prodotto-PROVATO IL NUOVO EUROCARGO

Sopra, l'Eurocargo ML180E28 con cambio automatico Allison, il veicolo ideale per la distribuzione urbana in azione proprio all'interno di un centro abitato

invece la leva che comanda il freno motore, il cruise-control e l'eventuale cambio delle marce in manuale con il cambio Eurotronic. Molto comodi i sedili, soprattutto quello dell'autista che è di derivazione Stralis, un vero esempio di ergonomia e comfort. Ritrovare questa soluzione anche sull'Eurocargo è un piacere. Anche la panchetta a due posti o il sedile singolo del passeggero sono molto accoglienti e in grado di garantire viaggi su lunghe percorrenze senza fastidiosi mal di schiena.

Il percorso della prova si sviluppa dapprima sul tratto iniziale di tangenziale Sud di Torino, per poi rientrare attraverso Settimo Torinese per la viabilità ordinaria. Un circuito che consente di provare l'Eurocargo in tutte le tipologie di utilizzo tipiche della sua gamma, con la possibilità di mettere alla prova le sue doti sia in un impiego autostradale, sia su percorsi misti, anche con un breve passaggio in un centro storico. Condizioni di impiego usuali per un veicolo di gamma media che ha proprio nella distribuzione il suo principale utilizzo.

PER LA DISTRIBUZIONE

Il primo giro lo affrontiamo con il modello dotato del cambio automatizzato ZF Eurotronic 6AS1000 a sei rapporti. Si tratta di un Eurocargo ML180E30 con motore Tector da 299 CV a 2.500 giri/min e una coppia di 1050 Nm da 1250 giri/min a 1850 giri/min.

Per il "re della distribuzione" il cambio automatizzato è il completamento ideale: il passaggio delle marce è molto dolce e progressivo, come del resto ci aveva abituato l'Eurotronic 2 dello Stralis. Identico anche il comando con la consolle dotata dei tre tasti bianchi (drive, neutral e reverse) e la possibilità di selezionare l'avanzamento lento sia in avanti che in retromarcia per le manovre. Identico allo Stralis anche il devio-guida per l'eventuale intervento manuale sul passaggio di marcia che, come già detto, si trova alla destra del volante e serve anche per la regolazione del cruise-control e del freno motore.

Libero dai problemi di gestione del cambio, l'autista si può concentrare sulla guida. Se nel tratto autostradale non è una necessità particolarmente sentita, la situazione cambia quando si entra sulla viabilità ordinaria: passaggi più stretti, ciclisti distratti e, ci immaginiamo in un normale giro di consegne, la necessità di trovare i recapiti. In queste condizioni l'automatizzato diventa un ausilio se non indispensabile, certamente molto utile. Il suo utilizzo è praticamente identico allo ZF del modello maggiore montato sullo Stralis: solo che qui i rapporti sono sei e non 12. Non sentiamo neppure la necessità di provarlo in manuale, la scelta delle marce è sempre ottimale.

PER IL PORTA A PORTA

È il momento di provare il modello con il cambio automatico Allison. Si tratta di un Eurocargo ML180E28, quindi sempre con un motore Tector a sei cilindri ma leggermente meno potente del precedente: 279 CV a 2500 giri/min per una coppia di 950 Nm da 1250 giri/min a 2100 giri/min.

La messa in moto avviene con il pedale del freno schiacciato e subito si ha la sensazione di essere alla guida di un veicolo maneggevole e agile nonostante le dimensioni.

Si apprezza in particolare la ripresa, davvero notevole. Certamente aiuta il fatto che non ci sono le pause per il cambio di marcia e il motore è sempre in tiro. Nelle mission che impongono un porta a porta esasperato, pensiamo alla raccolta differenziata dei rifiuti, la scelta del cambio Allison è praticamente obbligata, ma anche sul tratto autostradale le prestazioni sono ottime. Il maggiore investimento richiesto per il suo acquisto ne consigliano un utilizzo per missioni specifiche che garantiranno anche un rapido ammortamento del costo iniziale.

PER I TRADIZIONALISTI

Infine saliamo su modello con il cambio manuale. L'Eurocargo ML160E28/P come indicato dalla sigla è caratterizzato dalla sospensione pneumatica posteriore. Il motore è il Tector anche in questo caso nella taratura da 280 CV. Definire tradizionale il modello con cambio manuale è un po' una forzatura perché, in realtà, anche questa versione presenta un'importante novità. Infatti se la leva del cambio in plancia era già una prerogativa del precedente modello, adesso è drasticamente cambiato il sistema di selezione delle marce per i modelli a 8 rapporti, come è nel nostro caso. Infatti il poco pratico passaggio dalle prime quattro marce alle seconde quattro, è stato sostituito da un più efficiente "swift", un anello da ruotare posto sulla stessa leva. Quando si viaggia in quarta e ci si appresta a passare in quinta, si sposta l'anello sulla seconda posizione (manovra indicata sul cruscotto con il passaggio dall'icona di una tartaruga a quella di una lepre) e quindi si procede alla cambiata riposizionando la leva dove in precedenza c'era la prima marcia. Ovviamente operazione contraria per le scalate. Anche se il veicolo è a pieno carico si parte in seconda e poi si sale alla quarta e quindi si è pronti a passare alla seconda "H", la manovra è molto semplice e facile da memorizzare. È bastato poco per prendere subito dimestichezza con il comando e anche con la frizione. Se quindi siete dei tradizionalisti e proprio non volete rinunciare al cambio manuale, Eurocargo vi propone una soluzione davvero straordinaria per facilità d'uso e precisione negli innesti.



A sinistra, una vista del posto di guida della versione con cambio manuale. Sopra, le pulsantiere del cambio automatizzato ZF e automatico Allison che si trovano al posto della leva di quello manuale.

A fianco, il nuovo cruscotto e, sotto, la plancia centrale dove sono raccolti i comandi principali





SUBITO AL LAVORO!

Dieci Daily Ibridi sono stati consegnati a Milano a un partner d'eccellenza, FedEx, che li utilizzerà per una serie di test nello svolgimento delle normali mansioni operative in ambito urbano a Milano e Torino

di Olga Lattuada

Nello splendido scenario di piazza della Scala, di fronte a Palazzo Marino sede del Comune di Milano, l'Amministratore Delegato di Iveco Paolo Monferino ha simbolicamente consegnato a John Formisano, Vice President Global Vehicles di FedEx, le chiavi di quattro dei 10 Daily Ibridi destinati a FedEx. Presente alla cerimonia anche l'Assessore alla Mobilità, Trasporti e Ambiente del Comune di Milano, Edoardo Croci.

Iveco ha annunciato così l'inizio dei test su strada di dieci Daily Ibridi diesel-elettrici con la collaborazione di FedEx, uno dei più grandi corrieri espresso del mondo, che in questa fase di sperimentazione utilizzerà i veicoli per le consegne celeri a Milano e Torino. «Iveco è fortemente impegnata nello sviluppo di questa tecnologia e il nostro prossimo passo è industrializzarla - ha sottolineato Paolo Monferino -. A fronte di una domanda crescente, Iveco inizierà la produzione di questa tipologia di veicoli già a partire dalla fine del 2009.

Dieci Daily Ibridi hanno un impatto positivo modesto sulla totalità del parco circolante che vede una netta prevalenza di mezzi vecchi e inquinanti. Sarebbe auspicabile un'accelerazione decisa per incentivare il rinnovo dei veicoli in circolazione, tenendo presente che l'ibrido non è l'unica tecnologia per migliorare la qualità dell'atmosfera. C'è il gas naturale che garantisce al momento il più basso livello di emissioni, ci sono i diesel di ultima generazione che presto rispetteranno anche le norme EEV (Environmentally Enhanced Vehicle), ancora più rigorose delle Euro 5 che entreranno in vigore il prossimo anno. Ci sono infine i veicoli a trazione elettrica che hanno autonomie limitate, ma che in città possono trovare proficua applicazione. Iveco, a sottolineare il proprio impegno per il rispetto dell'ambiente, è già in grado di proporre ai suoi clienti tutte queste opzioni».

«L'ultima generazione dei veicoli ibridi Iveco, già presentati in occasione del RAI di Amsterdam lo scorso ottobre, consente risparmi di combustibile fino al 30% in ambito urbano, con una riduzione corrispondente di emissioni di CO₂, grazie a sofisticati sistemi di controllo e funzioni quali "Stop&Start", il lancio in modalità elettrica e la frenata con recupero di energia - ha concluso Monferino -. La flotta di dieci veicoli Daily Ibridi che oggi viene messa in circolazione consentirà di risparmiare in un

anno circa 6 mila litri di gasolio e di ridurre le emissioni di CO₂ di circa 15 tonnellate rispetto a quanto consumato ed emesso da veicoli tradizionali».

Edoardo Croci, Assessore alla Mobilità, Trasporti e Ambiente del Comune di Milano, ha ribadito l'impegno della municipalità milanese sul fronte ambientale, auspicando che la strada imboccata da Iveco e FedEx sia presto imitata dagli altri operatori della logistica. «Un'esperienza esemplare - ha affermato l'Assessore - che va nella stessa direzione della scelta strategica voluta dal Comune con l'istituzione dell'Eco Pass e con l'adozione di autobus a metano e di Minibus ibridi Iveco Irisbus per la flotta dell'Azienda municipalizzata ATM».

«Questo nuovo investimento - ha concluso John Formisano - conferma il continuo impegno di FedEx per lo sviluppo del mercato dei veicoli commerciali ibridi in tutto il mondo, riflettendo anche la continua crescita di questa tecnologia nel settore del trasporto commerciale. Oltre ad aver constatato che i Daily sono veicoli ideali per usi commerciali in ambito urbano, grazie alla loro grande manovrabilità, gli autisti di FedEx, durante il training effettuato recentemente presso Iveco, hanno apprezzato le prestazioni e le doti di funzionalità e facilità di utilizzo dei Daily Ibridi. Per questo FedEx è attivamente impegnata con Iveco nella diffusione di questa tecnologia».

A sinistra, lo schieramento dei quattro furgoni Daily in Piazza della Scala a Milano. Qui, la simbolica consegna delle chiavi, da destra: Paolo Monferino, Amministratore Delegato di Iveco, Edoardo Croci, Assessore alla Mobilità, Trasporti e Ambiente del Comune di Milano e John Formisano, Vice President Global Vehicles di FedEx





EUROARGO ON THE ROAD

Dopo Stralis, Daily 4x4 e Massif, anche per il nuovo Eurocargo è stato organizzato un tour itinerante che ha toccato varie località italiane per presentare ai clienti il modello best-in-class del segmento medio di Marco Bianchi



«L'acquisto di un veicolo industriale presuppone da parte del cliente la possibilità di verificare "dal vivo" tutte le caratteristiche e le possibilità offerte dal modello - spiega Gianni Mellano, Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia -. Questo è ancora più valido per un veicolo come Eurocargo che offre una svariata gamma di modelli, passi, motorizzazioni e dotazioni per oltre 11 mila versioni disponibili a listino. Abbiamo quindi voluto dare ai nostri clienti la possibilità di provare alcuni modelli significativi della vasta offerta Eurocargo. Una formula sperimentata con successo lo scorso anno per il nuovo Stralis e ripresa quest'anno con un doppio evento: il Road Show per il lancio del Daily 4x4 e del Massif e, appunto, dell'Eurocargo». Per il Road Show di Eurocargo la flotta era composta da 10 modelli, dal "piccolo" ML75E18 al possente ML180E30/P con sospensione pneumatica, declinati tra varie soluzioni



per la prova delle tre tipologie di cambio (manuale, automatizzato ZF Eurotronic e automatico Allison) e le principali tra le numerose soluzioni disponibili. «Iniziato dalla pista di Balocco, in provincia di Vercelli, il Road Show dell'Eurocargo ha percorso tutta Italia con buoni riscontri da parte dei numerosi clienti e autotrasportatori che hanno affollato i vari appuntamenti - prosegue Mellano -. Complessivamente sono stati circa un migliaio i test effettuati: dopo la Pista Prove del Gruppo Fiat, il tour ha fatto tappa all'impianto di Quattroruote a Vairano di Vidigulfo, in provincia di Pavia, e quindi a Valle Ufita, presso la struttura Irisbus in provincia di Avellino, per concludersi a luglio a Pordenone, in Friuli. In autunno sono previste altre due tappe in Sicilia: il 9 novembre a Termini Imerese, alle porte di Palermo, presso la Concessionaria Iveco Trinacria V.I. Spa e l'11 novembre a Catania presso la Concessionaria Iveco Primosole Spa. Una citazione meritano anche i partner tecnici dell'iniziativa: Allison Transmission, azienda leader nella produzione di cambi automatici; ASC Guida Sicura Quattroruote, specializzata in progetti legati al tema della sicurezza stradale con il suo simulatore di guida per veicoli industriali; Michelin, produttore di pneumatici; Petronas, oil and gas company, titolare dei marchi Urania Tutela e Paraflu; l'Associazione Noi Camionisti che ha promosso i campionati Mondiali di Guida Sicura in programma a Torino in autunno».

A sinistra, Gianni Mellano, Responsabile Brand Management, Marketing Iveco Italia. In alto a destra, Sergio Camolese, Area Manager Southern Europe di Allison Transmission Europe (secondo da sinistra) con i suoi collaboratori



CAMBIO ALLISON PIÙ SEMPLICE, PIÙ PRODUTTIVO

Il cambio automatico Allison è tra le novità dell'Eurocargo che hanno maggiormente interessato i clienti che lo hanno provato. Molte le domande a cui ha risposto Sergio Camolese, Area Manager Southern Europe di Allison Transmission Europe, ovvero il Responsabile per il Sud Europa: Italia, Francia, Spagna, Grecia e Portogallo. «Nella simulazione di un tipico impiego urbano, con un elevato numero di stop&go, l'utilizzo del cambio automatico Allison ha garantito un incremento del 20% della produttività rispetto a un veicolo tradizionale dotato di cambio manuale. Su otto ore di lavoro questo si traduce in un risparmio di un'ora e mezza di tempo dell'autista - spiega Camolese -. È sufficiente questo semplice esempio per comprendere le potenzialità del cambio Allison 3000, il modello montato sul nuovo Eurocargo. Infatti un veicolo dotato del nostro cambio non è solo più facile da guidare, ma è anche più produttivo. Se il costo iniziale può essere superiore, in realtà l'imprenditore del trasporto deve valutare un altro parametro: il costo operativo. Ai risparmi di tempo e di qualificazione dell'autista, va aggiunta la possibilità di avere veicoli di potenza inferiore: infatti a parità di accelerazione il modello con cambio automatico può montare un motore fino a 50 CV inferiore. Le prove comparative effettuate tra due Eurocargo lo hanno confermato». «I cambi automatici in Italia sono vittime di pregiudizi del tutto infondati - prosegue Camolese -. Il primo è il peso, in realtà l'automatizzato pesa meno di un modello tradizionale. Il secondo sono i consumi, che però sono inferiori grazie al minore peso, alla rotazione del motore sempre ottimale e all'assenza della frizione che assorbe più potenza del convertitore di coppia. Per quantificare questi risparmi nel ciclo di vita del veicolo Allison ha elaborato uno specifico software denominato LCV (Life Cycle Value program) che evidenzia come il maggiore investimento venga recuperato tra i due e i quattro anni, in funzione dell'applicazione e del tipo d'impiego. Con il convertitore di coppia non c'è interruzione nell'erogazione della potenza anche durante il cambio di marcia, il retarder è integrato e la presa di forza sul cambio è direttamente collegata al motore». «La domanda di cambi automatici è in continuo aumento - conclude Camolese -. Alle tradizionali mission come la raccolta rifiuti, mezzi antincendio e autobus si sono aggiunte nuove categorie come i trasporti eccezionali e vari impieghi militari e fuoristrada. L'offerta Allison si articola in quattro serie: le serie 1000 e 2000 sono destinate ai veicoli commerciali di gamma leggera. La serie 3000 è ideale per i veicoli commerciali di gamma media e pesante da 12 a 26 t di MTT. La serie 4000 è stata progettata per i veicoli di gamma pesante fino ad oltre 80 t di MTT, per applicazioni speciali, come per esempio i dumper articolati».

AL SERVIZIO DELLA ROSSA

Un Light Multirole Vehicle (LMV), il mezzo tattico a trazione integrale di Iveco ha scortato le due Ferrari Scaglietti 612 che hanno percorso oltre 11 mila chilometri in India

di Maurizio Pignata



«**P**er un veicolo abituato ad affrontare i terreni più impervi, gli 11 mila chilometri percorsi sulle strade indiane al seguito delle due Ferrari Scaglietti 612 sono stati quasi una passeggiata». È divertito Giovanni Salamone quando gli chiediamo come si è comportato il Light Multirole Vehicle (LMV), il mezzo tattico a trazione integrale permanente interamente progettato e costruito dall'Iveco Defence Vehicles di Bolzano, durante la spedizione in India.

«Il nostro compito era quello di trasportare la fotografa e i cameramen al seguito della spedizione e infatti l'allestimento era stato modificato proprio per consentire loro di lavorare al meglio». Giovanni Salamone vanta una lunga esperienza in questo ambito e in passato è stato uno degli autisti più apprezzati di Overland.

«Nell'attività professionale sono un dipendente civile del ministero della Difesa incaricato presso l'Iveco Defence Vehicles di Bolzano di controllare la qualità del prodotto - precisa -. Posso dire che ho visto nascere e crescere l'LMV e quindi condurlo in questa missione è stato per me un grande onore».

«Magic India Discovery» è un'avventura targata Ferrari che ha portato due «Scaglietti 612» a compiere il giro dell'India in 70 giorni. Più di 11 mila chilometri attraverso il subcontinente asiatico, su ogni tipo di strada. Un itinerario affascinante in 12 tappe alla scoperta di un Paese ricco di bellezze naturali, di una cultura millenaria e oggi grande protagonista di una trasformazione che lo sta portando da un'economia rurale, povera e sottosviluppata, a diventare una potenza industriale di primo piano.

Un viaggio insolito per l'Iveco LMV, abituato a ben altri scenari. Proprio per questo il mezzo tattico Iveco ha abbandonato i colori tradizionali militari, delle Nazioni Unite oppure della Protezione civile per assumere quello rosso fiammante delle vetture di Maranello. Il tour è partito e si è anche concluso a Mumbai, la capitale economica e finanziaria del Paese, dopo aver portato le vetture sull'Himalaya, nel deserto ma anche nelle foreste pluviali, con paesaggi e climi completamente diversi, lungo un percorso impegnativo per veicoli e autisti.

«L'Iveco LMV è equipaggiato con un motore turbodiesel common rail da 190 CV dotato di cambio automatico a sei marce con convertitore idrodinamico di coppia seguito da un riduttore a due rapporti montato in blocco con il differenziale posteriore, freni a disco anteriori e posteriori, frenatura pneumatica - spiega Salamone -. Le sospensioni indipendenti anteriori e posteriori consentono, unitamente a un bilanciamento dei pesi e a un'ottimale ripartizione della coppia motrice, una mobilità in fuoristrada al vertice della categoria.

Per quanto riguarda la protezione dell'equipaggio, l'LMV è costruito con tecnologie innovative con l'obiettivo di massimizzare la difesa nel caso di esplosione di mine antiuomo, anti-carro armato, come pure di ordigni improvvisati.

Particolarmente curata, sempre in relazione alla minaccia rappresentata dalle mine, risulta la sicurezza interna, con una struttura in grado di assorbire l'energia e i sedili appositamente ammortizzati. Grazie a un brevetto di Iveco Defence Vehicles, il veicolo ha una concezione modulare che consente di configurare la protezione balistica e anti-mina a seconda della minaccia.

L'unica modifica apportata sul modello usato in India riguardava l'allestimento del cassone posteriore che ha sostituito la carenatura originale, questo per consentire un più ampio raggio d'azione ai fotografi, che potevano scegliere se scattare dalla botola sul tetto dell'abitacolo oppure dallo stesso cassone».

Il LMV è un veicolo di mobilità ed agilità estreme e può operare in ambienti radicalmente diversi per collocazione geografica, condizioni climatiche e caratteristiche del terreno, con temperature da +49° a -32°C. La versione base del LMV ha un peso totale a terra di 7 tonnellate e un carico utile di 2300 kg. Grazie alla sua versatilità costruttiva, il veicolo è costruito in versione quattro porte cabina lunga o due porte cabina corta, allestibile anche come «posto comando» per la difesa e come ambulanza protetta.





Lino Gervasio

TRA PUBBLICO E PRIVATO

Essere al fianco delle municipalizzate e delle aziende pubbliche di trasporto, e soddisfare al contempo le istanze dei nuovi operatori privati, soprattutto del settore turismo. Questa la sfida della Rete delle Concessionarie Irisbus Italia

di Alberto Mondinelli

Il mondo del trasporto persone è in evoluzione. Agli interlocutori pubblici che rappresentano sempre la parte più consistente del mercato, si stanno affiancando, con un peso via via più importante, gli operatori privati che, nell'ambito dei trasporti turistici, recitano un ruolo di primo piano. Ne consegue che Irisbus Iveco e la rete delle sue Concessionarie devono offrire diverse soluzioni di trasporto persone e adeguare la loro offerta di servizi sul territorio a una clientela diversificata. È questo il compito di Lino Gervasio, Responsabile Network di Irisbus Italia.

RETE PRIMARIA E SECONDARIA

«Le Concessionarie Irisbus in Italia sono 11 e costituiscono la rete primaria - spiega Gervasio -. La rete secondaria è invece formata da 116 punti di assistenza che rispondono alle Concessionarie e alla Customer Service del Mercato Italia Iveco. La sinergia fra tutti questi soggetti è molto stretta e quotidiana, in particolare attraverso i "Bus Account Manager", sei specialisti che operano sul territorio a supporto della struttura assistenziale. Rispetto alla rete dei veicoli industriali le nostre Concessionarie presidiano territori più vasti e hanno l'esigenza di avere contatti molto più stretti e continui con le realtà pubbliche. Così anche per i cinque dealer che operano parallelamente nel settore autobus e veicoli industriali; hanno sviluppato una organizzazione assolutamente autonoma per gli autobus».

«In Italia il mercato dedicato ai veicoli per il trasporto persone è costituito per più del 70% da flotte pubbliche - prosegue Gervasio -. Trasporti urbani e interurbani di linea sono gestiti da aziende municipalizzate o da soggetti che fanno riferimento alle Province e alle Regioni. Solo recentemente si sta assistendo all'ingresso di operatori privati, soprattutto stranieri, che si propongono di rilevare società pubbliche, aprendo inediti scenari futuri in questo settore che richiede tanta professionalità e competenza. Ne consegue che il dealer autobus deve intrattenere con le autorità istituzionali locali una fitta rete di contatti, non solo commerciali, per

essere un riferimento tecnico e operativo nell'offrire soluzioni efficienti di trasporto persone. Questo è un ruolo storico che le nostre Concessionarie ricoprono da molti anni con capacità e competenza».

I SERVIZI TURISTICI

«A fianco del settore pubblico si sta sempre più affermando anche il mercato degli autobus granturismo e in generale dei servizi per il turismo - ricorda Gervasio -. In questo caso siamo in presenza di operatori privati, spesso mono-veicolari o comunque proprietari di pochi bus, solo raramente organizzati in flotte di medie o grandi dimensioni. Una domanda molto simile a quella dei veicoli industriali. È un mercato in espansione a cui Irisbus guarda con sempre maggiore interesse, come confermano le quote che ci vedono ai vertici in Italia. In questo momento il nostro impegno è focalizzato nel cercare di cooperare e fare sinergia con le Concessionarie per seguire al meglio anche questo tipo di domanda. I nostri prodotti sono all'avanguardia assoluta e combattono ad armi pari una concorrenza agguerrita; le potenzialità di crescita sono enormi. La professionalità della nostra rete e la sua capillarità sono una base di partenza ineguagliabile e il processo sta procedendo spedito al raggiungimento degli stessi traguardi di eccellenza che già vantiamo nel trasporto pubblico».

ACAI COMPIE TRENT'ANNI

Il 13 giugno del 1978, a Torino presso la sede dell'UCIF (Unione Concessionari Italiani Fiat) venne costituita l'ACAI, l'Associazione Concessionari Autobus Iveco. Nello statuto fu assunto l'impegno di curare i rapporti con la casa costruttrice e di studiare i problemi di ordine generale della categoria definendone piani e direttive.

«A trent'anni di distanza è importante ricordare come fin dal primo giorno la totalità dei Concessionari abbia aderito all'Associazione e ancora oggi tutte le aziende titolari di mandato facciano parte della compagine - sottolinea Angelo Maresca, l'attuale Presidente -. Una caratteristica, se non un record, che poche altre associazioni di categoria possono vantare.

Oggi ACAI opera attraverso numerose commissioni che sono al lavoro su temi specifici del trasporto persone. Il loro compito è estremamente complesso e segue l'evoluzione di questo comparto, strettamente connesso al delicato momento che sta attraversando il Paese».

ICAI, CONCESSIONARIA IRISBUS PER PUGLIA E BASILICATA

Inaugurata la nuova sede della ICAI Spa, Concessionaria per Puglia e Basilicata, legata da decenni al marchio Iveco Irisbus.

Fortemente radicati sul territorio di competenza attraverso un'articolata organizzazione di vendita, ICAI garantisce alla clientela un servizio di alta qualità. L'offerta comprende tutta la vasta gamma di prodotti Irisbus, dagli autobus granturismo a quelli urbani ed extraurbani, per finire con la fornitura di scuolabus e mezzi per il trasporto disabili.

La storia dell'azienda ha inizio nel 1907, quando Stefano Romanazzi avviò una piccola officina per la costruzione delle prime carrozze. Con il passare del tempo, le Officine Romanazzi ampliarono la propria attività, dapprima investendo nella zona di Bari e in seguito su tutto il territorio italiano, con la creazione di nuove sedi a Roma, Cagliari, Napoli, Palermo, Brescia e Torino. Una crescita che collocò le Officine Romanazzi tra le prime aziende del settore in Italia. All'inizio degli anni Settanta venne avviata una collaborazione con la Fiat e poi con Iveco che spinse la terza generazione dei fratelli Romanazzi ad aprire filiali all'estero, in particolare in Francia e Germania. Dal 1995, la conduzione dell'azienda è nella mani della quarta generazione,

ovvero di Stefano Mario Romanazzi, che ha mantenuto inalterato il rapporto di fiducia con Iveco Irisbus. ICAI ha fatto suo il principio della qualità totale del servizio. Un'organizzazione capillare che garantisce la fornitura di ricambi originali, consulenza di tecnici specializzati, disponibilità di sofisticate apparecchiature per la diagnosi, soccorso stradale con veicoli specifici sulle 24h e una rete omologata e certificata ISO 9002 presente in tutto il territorio delle province di Puglia e Basilicata.





PROIETTATI NEL FUTURO

La soddisfazione del cliente esige la continua ricerca di soluzioni inedite e lo sviluppo di nuovi prodotti. È questa la missione dei tecnici coordinati da Jean-Marie Francois che operano nell'avveniristico Centro Ricerche di Venissieux, alle porte di Lione, in Francia.

di Olga Lattuada

I Centro Ricerche di Venissieux è una cittadella dedita alla ricerca e allo sviluppo degli autobus Irisbus per il futuro. Non progetti destinati a restare sulla carta ma veri e propri prototipi perfettamente funzionanti, in grado di affrontare test su strada, prima di dare avvio al processo di industrializzazione e di produzione in serie.

INNOVAZIONE E SVILUPPO PRODOTTO

«Il concepimento di un nuovo bus deve rispettare tre criteri fondamentali: qualità, costo e tempo - spiega Jean-Marie Francois, Responsabile Product Development Irisbus -. Target che sono raggiunti tramite la creatività per definire il prodotto e le soluzioni richieste, la flessibilità per rispondere alle richieste di personalizzazione del cliente e, contemporaneamente, la standardizzazione per migliorare qualità e costi.

Per rispettare questo percorso progettuale e operativo il nostro ente si è organizzato su tre diverse piattaforme, una per ogni tipologia di prodotto: gamma Citybus, gamma Intercity e gamma Heuliez, marchio per i Citybus destinati principalmente al mer-

cato francese. Invece, per i veicoli derivati dai camion e dal Daily c'è un Centro progettazione dedicato che ha sede a Torino. Ci sono poi due Enti centrali di progettazione, uno più specificamente tecnico e uno che segue le pratiche di collaudo, omologazione e il controllo di gestione. La Piattaforma sviluppa il veicolo completo, mentre l'Ente tecnico fornisce schemi, componenti e tutto quanto necessita alla Piattaforma per la sua operatività. Qui a Venissieux hanno sede le Piattaforme e i due Enti citati; presso i diversi stabilimenti si trovano invece gli uffici che seguono l'industrializzazione del prodotto e le sue personalizzazioni. Queste strutture sono operativamente autonome disponendo delle competenze di progettazione, collaudo e prototipi».

PROSSIMI SVILUPPI

Durante la visita ai reparti di lavorazione abbiamo avuto modo di vedere all'opera i vari settori: nuovi prototipi in allestimento, macchine utensili a controllo numerico per la costruzione di pezzi unici e plotter per la definizione dei modelli in scala per dare forma ai particolari della carrozzeria. Naturale a questo punto voler conoscere qualche anteprima sulle "novità" a breve. «I prossimi sviluppi riguarderanno principalmente l'"architettura" dei veicoli e le funzioni dei componenti con l'obiettivo di ridurre i consumi energetici. Nel primo ambito stiamo lavorando alla presentazione di un bus ecologico nei prossimi mesi. Abbiamo inoltre in avanzata fase di sviluppo un Citybus ad alto livello di servizio che si chiamerà Crealis e sarà praticamente una versione evoluta del Citelis per servizi dove è richiesta una cura ancora maggiore nell'allestimento degli interni e nel look esterno del veicolo, come ci è stato espressamente richiesto dalla città di Nimes. Inoltre stiamo studiando una nuova tecnologia per alleggerire i veicoli.

Grande attenzione è anche rivolta alle propulsioni, Irisbus ha una grande esperienza nello sviluppo di catene cinematiche innovative, stiamo valutando e sviluppando tutte le varie modalità di propulsione ibrida. Un veicolo ibrido recupera l'energia della frenata e la restituisce per favorire il movimento del veicolo stesso o l'utilizzo dei componenti del veicolo che richiedono energia. Il problema è quindi lo stoccaggio di questa energia; le soluzioni possibili sono idraulica o elettrica, quest'ultima a sua volta con batterie o super capacitori. Attualmente stiamo lavorando su tutte queste opzioni facendo esperimenti su soluzioni con motore diesel e motore elettrico, motore diesel e motore



idraulico, motore elettrico con complemento di ricarica durante l'utilizzo. Inoltre abbiamo già sviluppato autobus a trazione elettrica come l'Europolis con batterie, il Civis e il Cristalis bi-mode elettrico e diesel e il Cityclass ibrido.

Allo studio ci sono poi altre soluzioni, come la miscela idrogeno-metano con alcuni veicoli già in servizio presso due municipalità. Stiamo inoltre collaborando con il Centro Ricerche Fiat di Torino a una miscela costituita dall'80% di metano e il 20% di idrogeno. Sempre sul fronte idrogeno abbiamo già testato la pila a combustibile su due veicoli, tecnicamente sono pronti ma il bilancio economico è ancora molto negativo».

«Per fare una sintesi sui prossimi sviluppi dei nuovi autobus - conclude Francois -, possiamo affermare che l'autobus dei prossimi anni avrà una struttura alleggerita, sarà dotato di guida ottica e di sistemi di comunicazione e trasmissione dati a distanza. Sotto l'aspetto dell'innovazione energetica potrà essere alimentato con biocarburanti, una miscela di metano e idrogeno o con elettricità, avrà inoltre propulsioni con recupero di energia elettrica o idraulica. Di sicuro offrirà alte prestazioni per l'autista e i passeggeri».



Nella pagina a fianco e qui in basso, due immagini dei reparti del Centro Ricerche di Venissieux e il bozzetto del nuovo Crealis, citybus ad alto livello di servizio. Sopra, Jean-Marie Francois, Responsabile Product Development Irisbus





Alfonso Trapani



Francesco Del Boca

UNA BASE PER TRATTARE

Dopo la firma del protocollo d'intesa tra le Associazioni dell'Autotrasporto e il Governo, abbiamo voluto ascoltare l'opinione di due Associazioni, Anita e Confartigianato Trasporti

di **Loriano Signorini**

Il 25 giugno presso il Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti rappresentato, nell'occasione, dal Ministro Altero Matteoli e dal Sottosegretario Bartolomeo Giachino è stato sottoscritto, con le Associazioni di Categoria dell'Autotrasporto, un protocollo di intesa consentendo di sbloccare la vertenza in atto che sarebbe potuta sfociare nel fermo dell'autotrasporto.

L'obiettivo primario del protocollo è quello di avviare a soluzione le problematiche del settore, con particolare riguardo alla pesante situazione di crisi determinatasi in conseguenza dell'aumento del costo del gasolio. Sono state inoltre esaminate e approfondite le richieste presentate dalle Associazioni di categoria per pervenire a ipotesi di soluzione, sul piano normativo ed economico, in grado di supportare le imprese di autotrasporto e favorirne la crescita.

Sui contenuti dell'intesa abbiamo voluto sentire l'opinione di Alfonso Trapani Segretario Generale dell'Anita e di Francesco Del Boca Presidente di Confartigianato Trasporti. Due Associazioni che, pur avendo sottoscritto il Protocollo ed essendo concordi sulle problematiche da affrontare, hanno idee diverse sulla sua attuazione.

L'OPINIONE DI ANITA

Il giudizio sul protocollo d'intesa sottoscritto il 25 giugno scorso dal Governo e dalle Associazioni degli autotrasportatori è senz'altro positivo poiché esso contiene gran parte delle richieste avanzate a suo tempo dall'Anita per favorire la crescita delle imprese.

Mi riferisco in particolare al recupero delle variazioni del prezzo del gasolio e ai termini di pagamento fissati a 30 giorni; a queste

si aggiungono il ripristino delle risorse relative all'ecobonus, la spendibilità delle somme relative ai pedaggi autostradali 2006, quelle per gli investimenti per l'acquisto di veicoli Euro 5 e al recupero dell'ultimo aumento delle accise di giugno dello scorso anno; nonché le misure di carattere strettamente economico relative al lavoro straordinario e alle trasferte dei conducenti. Non possiamo che apprezzare il lavoro svolto dal Ministro Matteoli e soprattutto dal Sottosegretario Giachino nello sciogliere i nodi di uno dei confronti più difficili degli ultimi anni e che, per questo motivo, rende il risultato ancora più significativo. Resta tuttavia un po' di amaro in bocca se penso che una categoria così importante per l'economia del nostro Paese sia ancora alla ricerca di un punto di equilibrio. Mi auguro quindi che l'accordo possa diventare la base di partenza di un nuovo corso, basato sul coinvolgimento e sul dialogo costruttivo tra tutti i soggetti della filiera, senza pregiudizi, e tenendo conto l'uno delle esigenze e problematiche dell'altro.

Penso ancora che siano stati dati alla categoria alcuni strumenti importanti, che citavo all'inizio, vale a dire l'indicazione in fattura delle variazioni del prezzo del gasolio e il pagamento a 30 giorni delle fatture, con una formulazione che valorizza e favorisce il ricorso al contratto scritto, che è uno dei temi centrali della riforma del 2006, nonché gli accordi volontari, "caduti in disgrazia" negli ultimi anni.

Il Protocollo del 25 giugno va ancora letto, a mio avviso, in prospettiva, poiché ricomprende alcune misure strategiche che possono aiutare a ridisegnare il settore, in un'ottica di sistema e di sviluppo. Mi riferisco in particolare alle misure finalizzate all'aggregazione imprenditoriale e alla formazione professionale degli addetti, temi centrali su cui si giocherà il futuro dell'autotrasporto.

*Alfonso Trapani
Segretario Generale Anita*

LE ATTESE DI CONFARTIGIANATO TRASPORTI

Confartigianato Trasporti è, per il momento, soddisfatta dell'esito della vertenza salvo verificare che l'accordo sia pienamente applicabile. Finché infatti l'accordo sottoscritto con il Ministro Matteoli e il Sottosegretario Giachino, che ringrazio per la disponibilità e l'impegno profuso, non sarà operativo in tutte le sue parti, Confartigianato Trasporti non riterrà chiusa definitivamente la vertenza.

Certamente l'individuazione di una norma che stabilisce il recupero automatico dell'aumento del costo del gasolio, la definizione di termini tassativi di pagamento delle prestazioni di trasporto, la previsione di sanzioni efficaci applicate dall'autorità competente, l'impegno a rendere immediatamente disponibili le risorse previste per il settore e, inoltre, l'ulteriore stanziamento per ridurre i costi delle imprese, hanno portato la Confartigianato Trasporti a considerare positivamente il protocollo d'intesa firmato il 25 giugno scorso.

Personalmente devo dare atto al Sottosegretario Giachino di aver compreso le gravi difficoltà delle nostre imprese e la disponibilità manifestata in questa occasione è, in prospettiva, una garanzia dell'attenzione riservata al settore dell'autotrasporto merci su gomma.

*Francesco Del Boca
Presidente Confartigianato Trasporti*

I PUNTI PRINCIPALI DELL'ACCORDO

Gasolio

Verrà disposto l'adeguamento automatico del prezzo del gasolio per i servizi di autotrasporto stabilendo sanzioni di vario tipo per i committenti che non la applicano. Il prezzo di riferimento e l'incidenza della voce carburante saranno stabiliti dall'Osservatorio di settore. Dopo un anno dall'entrata in vigore verrà verificato il funzionamento.

Pagamenti

Un apposito decreto stabilirà che i servizi di autotrasporto merci per conto di terzi dovranno essere pagati tassativamente nel termine di 30 giorni.

Liberalizzazione

Entro il 31 luglio 2008 dovranno essere apportati correttivi al Decreto legislativo n. 286/2005 che aveva introdotto la liberalizzazione regolata dell'autotrasporto.

Incentivi

Si potranno adottare misure per favorire la formazione professionale, le aggregazioni tra imprese e la riduzione del costo di esercizio con particolare riguardo ai premi Inail, agli straordinari e alle trasferte.

Controlli

Saranno intensificati i controlli sull'esercizio dell'attività di autotrasporto, prevedendo anche la formazione degli operatori ad essi destinati.

Finanziaria 2008

Le Associazioni e il Governo elaboreranno un apposito emendamento alla Finanziaria per includere nel provvedimento, oltre alle nuove risorse, i fondi già stanziati negli anni precedenti per il settore dell'autotrasporto.

Ecobonus

Un apposito emendamento consentirà di recuperare i fondi (77 milioni di euro l'anno per il triennio 2008/2010) destinati allo sviluppo delle autostrade del mare.

Pedaggi

Saranno effettuate le opportune correzioni contabili per consentire l'erogazione degli sconti sui pedaggi autostradali.

Accisa

Il livello dell'Accisa sul gasolio sarà riportato con un apposito provvedimento a 403 euro per mille litri, consentendo così un risparmio per gli autotrasportatori di 7 euro ogni mille litri.

VIVA BRESCIA DIESEL SPA

CON L'IMPREDITORIA BRESCIANA

Dalle vette dell'Adamello fino alla "bassa" Pianura Padana, la provincia di Brescia si estende su un territorio con gravi limiti infrastrutturali, ma ricco di attività imprenditoriali. Essere vicina alle esigenze delle aziende bresciane è la missione di Viva Brescia Diesel

di **Alberto Mondinelli**

Viva Brescia Diesel Spa è la Concessionaria Iveco per Brescia e la sua provincia. Un territorio ricco di imprenditoria industriale e anche di attività legate all'agricoltura e all'allevamento, diviso tra monti e pianura e molto esteso: la più grande provincia d'Italia. Presidiare un'area così ampia e poco omogenea richiede grande professionalità, competenza e tanto spirito di abnegazione, valori che hanno sempre caratterizzato l'operato della Concessionaria bresciana.

STORIA E UOMINI

La storia di Viva Brescia Diesel ruota attorno alla figura di Sergio Salvi Henry, Amministratore Delegato e memoria storica della presenza Iveco in quest'area, oggi affiancato dal figlio Andrea Salvi Henry che ricopre il delicato ruolo di Responsabile commerciale.

«Viva Brescia Diesel è nata dalla fusione di due concessionarie bresciane: Brescia Diesel Spa e V.I.V.A. Spa, sorte rispettivamente nel 1973 e nel 1974 quando venne costituito il marchio Fiat Veicoli Industriali - racconta Sergio Salvi Henry -. Dal 1996, ricopro la carica di Amministratore Delegato di questa struttura e il mio impegno è mirato a garantire la migliore copertura del nostro territorio nel pieno rispetto dei rigorosi standard Iveco. Un lavoro complesso che punta sulla qualificazione del personale e su una rete assistenziale capillare e molto professionale».

LA STRUTTURA

La sede principale di Viva Brescia Diesel sorge a Castegnato, nell'immediata periferia del capoluogo bresciano sulla Strada Padana Superiore, proprio sul confine con l'Autostrada A4 Milano-Venezia, in prossimità del casello di Brescia Ovest. Definire strategica la posizione è affermare un'ovvietà. Per meglio presidiare l'area è stato creato



Qui sopra, Sergio Salvi Henry, Amministratore Delegato, con il figlio Andrea Salvi Henry, Responsabile commerciale di Viva Brescia Diesel Spa. Nella pagina a fianco, una vista della Concessionaria adiacente all'autostrada Milano-Venezia

anche un punto vendita all'interno della città, con l'esposizione di veicoli nuovi e usati e gli uffici commerciali, sulla tangenziale che porta al lago di Garda, quindi sul versante Est di Brescia.

La sede di Castegnato sorge su un'area di 40 mila mq dei quali 12.500 coperti e vi sono raccolte tutte le attività. Un'ampia area è dedicata agli uffici e all'accoglienza degli autisti con un bar di proprietà prospiciente alla strada.

Il piazzale tra l'ingresso e i capannoni è di servizio all'officina, al magazzino e agli uffici, mentre l'esposizione del nuovo è collocata nello spazio aperto che confina con l'autostrada, offrendo così anche un "colpo d'occhio" d'effetto per tutti coloro che transitano in direzione di Milano.

Gran parte dell'area coperta è destinata ai servizi assistenziali post-vendita che sono molto sviluppati: nella grande officina ci sono 33 postazioni di lavoro dotate delle attrezzature per la diagnostica più evoluta e delle aree destinate al Daily. Un'attenzione particolare è riservata alla sinergia con le 18 Officine Autorizzate Iveco che presidiano il territorio. Complessivamente in Concessionaria lavorano 90 dipendenti.

«La vastità del territorio nella provincia di Brescia ha reso necessario un servizio di consegna dei ricambi molto efficiente e veloce - spiega Sergio Salvi Henry -.

La sera i nostri autisti preparano il furgone con il materiale necessario a rifornire le 18 officine autorizzate e le "indipendenti". La mattina seguente effettuano la prima consegna e contemporaneamente raccolgono gli ordini per la successiva che avviene nel primo pomeriggio. In alcuni casi può addirittura essere effettuata una terza consegna nel tardo pomeriggio. Solo così siamo certi di garantire un servizio impeccabile alle officine e ai nostri clienti, da Ponte di Legno a Orzinuovi. Tutto questo è possibile grazie all'organizzazione del magazzino centrale di Castegnato dove sono gestite oltre 11 mila voci con un indice di rotazione molto elevato.





Sopra, due immagini dell'officina, a destra una fase di diagnosi con l'impiego di Easy.

Qui sotto, il forno della carrozzeria e, a destra, una vista del magazzino

Per garantire un servizio a 360°, dal 2005 è operativa anche la carrozzeria interna. In passato in caso di sinistri curavamo internamente il ripristino della parte meccanica, ma dovevamo appoggiarci all'esterno per i lavori di carrozzeria, non potendo così assicurare la tempistica e la qualità dell'intervento. Non eravamo soddisfatti e, per servire meglio i nostri clienti, abbiamo aperto anche questo reparto».



IL TERRITORIO

Se si osserva la provincia di Brescia sulla carta geografica, si vede che il territorio è percorso da tre valli (Valcamonica, Val Sabbia e Val Trompia) strette e difficilmente accessibili per la cronica carenza di infrastrutture, quanto ricche di aziende manifatturiere. La pianura presenta invece un solido tessuto agricolo e zootecnico che si contrappone a quello industriale dell'area vicina al capoluogo e della zona montana.

Pochi dati che fanno comprendere come la missione della Concessionaria Iveco Viva Brescia Diesel sia di quelle complesse. Con Andrea Salvi Henry approfondiamo le diverse tipologie di domanda.

«L'industria del tondino bresciana è conosciuta in tutto il mondo - spiega -. Sarebbe però più corretto affermare che tutte le attività legate alla siderurgia e alla lavorazione dei metalli hanno nel nostro territorio un centro di eccellenza a livello mondiale. Sono stati superati gli anni di difficoltà legati alla concorrenza dei Paesi emergenti, oggi la produzione si è specializzata nei settori ad alta tecnologia e ha trovato nuovi e importanti spazi commerciali. Nella Pianura Padana invece continuano a fiorire le attività legate all'agricoltura e alla zootecnia, e si registra anche un incremento degli insediamenti industriali, soprattutto da parte delle aziende che migrano dalle valli per sopperire alle difficoltà di collegamento alle grandi



direttrici di traffico merci e per trovare spazi alla loro espansione.

Un tessuto imprenditoriale così vivace richiede una grande attenzione; l'autotrasporto è un elemento fondamentale di vita e di crescita per tutte queste aziende. Non abbiamo nella nostra area grandi flotte, ma alcuni operatori con al massimo una cinquantina di veicoli, mentre gli imprenditori monoveicolari sono ancora la maggioranza. Unica eccezione la flotta di Eurocargo della Liquigas. Nella gamma leggera invece si registra una netta prevalenza del conto proprio che comunque rappresenta una quota

importante anche nella gamma media e pesante».

«Abbiamo chiuso lo scorso anno con un complessivo +26% del fatturato - prosegue Andrea Salvi Henry - vendendo oltre 600 Daily, 117 Eurocargo, 126 Stralis e 47 Trakker oltre a 398 veicoli d'occasione. I dati del primo semestre del 2008 confermano il buon trend e ci fanno ben sperare nonostante il momento critico del nostro Paese. Siamo ottimisti, la determinazione dell'imprenditoria bresciana è nota e tutto fa pensare che l'uscita da questa crisi momentanea sia vicina».



LO STAFF

Sede principale

Via Padana Superiore, 115
25045 CASTEGNATO (BS)
tel. 030/2145711
fax 030/2721439
info@vivabresciadiesel.it

Responsabile commerciale

Andrea Salvi Henry
tel. 030/2145711
fax 030/2721439
andreasalvi@vivabresciadiesel.it

Responsabile veicoli leggeri

Mirko Bonometti
tel. 030/2145711
fax 030/2721439
mirko.bonometti@vivabresciadiesel.it

Responsabile servizio al cliente

Sergio Fadini
tel. 030/2145752
fax 030/2721439
csi@vivabresciadiesel.it

Responsabile officina

Marco Micheli
tel. 030/2145752
fax 030/2721439
officina@vivabresciadiesel.it

Responsabile magazzino

Paolo Fadini
tel. 030/2145741
fax 030/2721439
magazzino@vivabresciadiesel.it

Responsabile usato

Roberto Volpi
tel. 030/2145712
fax 030/2721439
roberto.volpi@vivabresciadiesel.it

Centro di Brescia

Via Serenissima, 30
25129 BRESCIA (BS)
tel. 030/2310842
fax 030/2315351

Responsabile

Michael Moretta
moretta@vivabresciadiesel.it

Sito Internet

www.vivabresciadiesel.it

**GATTI
FILASTRO SRL**

Un imprenditore molto attivo che ha saputo creare una florida azienda i cui camion raggiungono destinazioni in tutta Europa



Due immagini di alcuni degli Stralis della flotta sul piazzale della sede operativa di Passirano, in provincia di Brescia



TRASPORTI A TEMPERATURA CONTROLLATA

Una flotta di 30 Iveco Stralis che viaggiano per l'Europa, a cui si aggiungono 50 semirimorchi frigorifero. Filastro Gatti contrappone all'esuberanza del proprio personaggio un'attenzione e una professionalità nella sua attività di autotrasportatore meticolosa e appassionata. Coadiuvato dal fratello Giuseppe, che segue direttamente la gestione della flotta, ha costruito un'azienda solida e ben strutturata.

LA STORIA

«Per qualche anno ho guidato il camion - spiega Filastro Gatti -, poi ho capito che era meglio gestire la società dall'ufficio per seguire con maggiore attenzione gli aspetti commerciali. Avevo iniziato nel 1974 con due veicoli e un trasporto assolutamente generico, ma non c'è voluto molto per comprendere le potenzialità di una mission più specifica. Quindi mi sono specializzato nei trasporti a temperatura controllata: frutta e verdura della campagna romagnola, e poi di tutta Italia, verso l'Europa. Quella è stata la chiave di volta dello

sviluppo dell'azienda e da allora i veicoli sono solo trattori con semirimorchi frigoriferi. Utilizzo inoltre l'intermodalità, soprattutto ferroviaria, per mantenere stretti collegamenti con i Paesi del continente europeo.

Ovviamente con gli anni si è allargata anche la tipologia delle merci, alla frutta e verdura si sono aggiunti altri generi alimentari che necessitano dei trasporti a temperatura controllata».

Le rotte principali raggiungono Germania, Olanda e Belgio, oltre a un servizio specifico per la Grande Distribuzione inglese. I carichi partono tutti dall'Italia secondo la tipologia dei prodotti stagionali e della regione, mentre per i viaggi di ritorno si carica soprattutto frutta esotica e vari generi alimentari che arrivano nei porti del Nord Europa da tutto il mondo. Così anche i camion diretti in Inghilterra, al ritorno transitano in Belgio oppure in Olanda per caricare prima di rientrare in Italia».

STRATEGIA DI CRESCITA

«La strategia vincente della nostra crescita - spiega Filastro Gatti -, è stata quella di puntare su una miriade di piccoli clienti che consentono all'azienda di avere molti punti di riferimento e di non conoscere crisi quando qualcuno non rinnova i contratti. Oggi il nostro carnet conta 1300 nominativi e questo ci permette di guardare al futuro con grande serenità. I rapporti con l'estero sono sviluppati attraverso una rete di agenti e di recente è stata creata una consociata slovena,

per le esigenze operative nei confronti dei mercati dell'Europa Orientale. Posso guardare al futuro con ottimismo, grazie alla struttura e all'organizzazione che ho dato alla mia società».

Filastro Gatti ha trovato il tempo di coltivare anche la sua grande passione: gli anni Cinquanta e i miti di quell'epoca. Così al fianco degli Stralis allinea due rarissime Cadillac Eldorado, una Biarritz cabrio rossa appartenuta all'attore Jack Palance, e una Seville coupé bianca, oltre a un semirimorchio allestito a palco, per tenere concerti rock, trainato da un vecchio "musone" americano.

Incontriamo il fratello Giuseppe Gatti nella sede di Passirano, alle porte di Brescia, dove è gestito il parco dell'azienda. I camion sono tutti in viaggio, un solo Stralis attende la sua missione. Giuseppe Gatti opera in stretta sinergia con la Concessionaria Iveco Viva Brescia Diesel, infatti tutti i veicoli sono coperti da contratto di manutenzione programmata e sono sostituiti con continuità, mediamente ogni 3-4 anni e ogni cinque anni i semirimorchi.

«Come si può ben immaginare un avaria significa quasi certamente la perdita del carico e non ce lo possiamo permettere - spiega Giuseppe Gatti -. Per questo siamo molto attenti anche alle innovazioni e i più recenti Stralis Euro 5 sono stati ordinati con il cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 che ha subito raccolto l'apprezzamento degli autisti e anche il nostro, perché riteniamo che la meccanica sia maggiormente protetta».



GHIDINI ROK SRL

IL FUTURO NELLA LOGISTICA

Da un capannone comprato come investimento immobiliare è scaturito lo sviluppo logistico della società dei fratelli Ghidini. I camion restano però il primo e indimenticabile amore



Tutto è successo quasi per caso. Si compra un capannone con l'intenzione di affittarlo e poi le richieste di depositare presso quello spazio macchine utensili e altre tipologie di materiali diventa sempre più pressante, tanto da decidere di trasferire lì la propria sede e acquisire altri spazi. È così che i fratelli gemelli Rinaldo e Mario Ghidini da autotrasportatori sono diventati operatori logistici.

LE ORIGINI

I fratelli Ghidini sono originari di Lumezzane, un paese della Val Trompia, dove il loro cognome è molto comune. Così, per distinguersi, aggiunsero quel "Rok" ispirato al nome del nonno, Rocco, e dal soprannome del papà Giuseppe che già negli anni Cinquanta era soprannominato "Pino dei Rok".

Fu proprio papà Giuseppe con lo zio Bortolo, nel 1958, a iniziare l'attività di autotrasporto con il primo camion, che prese il posto del carretto usato fino a quel momento. Saranno poi Mario e Rinaldo Ghidini a decidere di lasciare, nel 1972, l'originaria Lumezzane per trasferirsi a Concesio, sempre in provincia di Brescia, località più vicina al capoluogo.

«La motivazione era molto semplice - spiega Rinaldo Ghidini -: dopo la morte del papà dovevamo rifondare la società e venne deciso di farlo in una posizione geograficamente più vicina alle grandi arterie di traffico. Quindi, pur continuando ad offrire servizi per la fiorente industria della Val Trompia, cercammo una sede più idonea. È stata una scelta comune a molte altre aziende della zona: per problemi di spazio e di carenza di infrastrutture, sono molte le industrie che hanno preferito delocalizzare nella pianura bresciana le loro attività».

La Ghidini Rok è nata per il trasporto di collettame ma, quando questa tipologia di trasporto ha cominciato a dare segni di rallentamento, ha scelto di operare in missioni più specialistiche, utilizzando gru retrocabina per il carico di macchine utensili e trasporti eccezionali di manufatti di grandi dimensioni per l'industria.

La chiave di volta dello sviluppo dell'attività può essere individuata, ironia della sorte, nel giorno in cui Rinaldo Ghidini si ruppe una gamba e fu costretto a lasciare il camion e restare in ufficio. Fu allora che capì l'importanza di seguire il lavoro dalla "cabina di regia" in sede, ampliando così i contatti con i clienti.

SPAZIO ALLA LOGISTICA

«Nel 1997 avevamo edificato un capannone di 6 mila mq nella zona industriale di Brescia - prosegue Rinaldo Ghidini. All'inizio era solo un investimento immobiliare da affittare; poi a fronte delle richieste di numerosi clienti per lasciare i propri macchinari in deposito, si sviluppò l'idea di potenziare questa attività. In quel periodo a Brescia chiudevano i Magazzini Generali e il momento pareva propizio. Nel 1998 trasferimmo qui la sede e potenziammo l'attività logistica.

Nel 2000 vennero acquistati altri 12 mila mq in prossimità del capannone esistente. Da allora la crescita è stata continua e oggi possiamo contare oltre 2 mila clienti. Nel 2002 abbiamo rilevato un altro capannone di 20 mila mq attrezzato con carroponte da 40 tonnellate, idoneo alla movimentazione di grandi colli e di ribalta per lo scarico/carico posteriore dei veicoli. In questo momento l'azienda ha 18 mila tonnellate di merce in deposito costituita soprattutto da macchinari utensili (presse, forni, torni, ecc.) e manufatti industriali vari. Oggi siamo alla vigilia di una terza acquisizione per un'area di 50 mila mq dei

Nella pagina a fianco, due veicoli della flotta e, sotto, i fratelli gemelli Ghidini. Qui, un esempio delle difficoltà che si incontrano sulle strette strade delle valli bresciane



quali 13.500 coperti, sempre in prossimità dell'attuale sede, l'offerta logistica assume così connotati importanti».

«Nonostante tutto il trasporto rimane il primo amore, rappresenta le nostre origini - sottolinea Rinaldo Ghidini -. I 20 veicoli della flotta restano il punto di riferimento fondamentale, soprattutto per i trasporti più delicati, come quelli eccezionali sulle strette strade delle valli bresciane. Gli Iveco Stralis sono i fedeli compagni di queste attività e il rapporto professionale con la Concessionaria Viva Brescia Diesel risale ai primi camion, quando lavoravamo ancora a Concesio».

Oggi in azienda al fianco dei due fratelli gemelli lavorano anche i rispettivi figli Paolo e Giuseppe. «Una nuova attività che stiamo sviluppando è il trasporto in tutto il mondo con i container da noi stessi commercializzati e spediti via mare; quando poi le dimensioni dei macchinari eccedono i limiti standard, siamo in grado di offrire l'imballaggio in casse di legno da assemblare indifferentemente sia presso il cliente che presso i nostri depositi - racconta Rinaldo Ghidini -. Molte fabbriche bresciane stanno dismettendo i macchinari più vecchi vendendoli in Paesi del Nord d'Africa e dell'Asia, un nuovo fronte di intervento molto interessante per la Ghidini Rok.

Anche la Certificazione di qualità acquisita da cinque anni ci ha permesso di operare come "capo commessa" per le amministrazioni pubbliche. Tra gli obiettivi futuri c'è la volontà di incrementare la flotta con il coinvolgimento dei tanti operatori monoveicolari che operano nel bresciano, ai quali chiediamo di entrare a far parte dell'organizzazione Ghidini Rok».

BARBIERO SPA

Un'azienda dedicata all'autotrasporto ma anche all'intermodalità e alla logistica, così Silvano Barbiero vuole essere vicino ai propri clienti e alle loro esigenze con spedizioni in ogni parte d'Europa. Per il futuro l'attenzione è puntata ai Paesi emergenti del Mediterraneo e all'Estremo Oriente



AL SERVIZIO DELL'INDUSTRIA BRESCIANA

Silvano Barbiero ha sempre avuto la vocazione di travalicare i confini dell'Italia. Forse la nascita in Alto Adige, terra di confine, influenzò la sua professione quando arrivò a Brescia nel 1963. Prima lavorò come "dichiarante doganale" e solo in seguito, dal 1967, come autotrasportatore. Fu proprio in quell'anno che, per primo a Brescia, organizzò una linea camionistica di collettame con Stoccarda, in Germania, e con Lione, in Francia.

TRE FILIALI ESTERE

«Lavorando in dogana avevo notato che era molto sentita l'esigenza di trasportare a desti-

nazione i carichi che arrivavano a Brescia da Chiasso, sia per ferrovia sia utilizzando autotrasportatori stranieri - racconta Barbiero -. Fu così che con due camion cominciai a svolgere proprio questa funzione. Raccoglievo e distribuivo il "groupage" estero in tutta la Lombardia, spingendomi qualche volta fino a Reggio Emilia e Padova. Erano altri tempi: esistevano le dogane, le attese erano lunghe, spesso lunghissime. Nel 1978 la Barbiero Spa era una realtà consolidata, molto stimata come spedizioniere sia terrestre sia marittimo e aereo da tutta l'imprenditoria manifatturiera bresciana. Ci trasferimmo nell'attuale sede di Brescia, nella Zona Industriale Ovest e, anno dopo anno, continuammo un progressivo e costante processo di crescita che ci

ha portato alla dimensione attuale. Oggi la Barbiero Spa è collegata giornalmente con 12 località di tutta Europa e le consegne sono garantite in tutti i Paesi dell'Europa a 25. La società opera con tre filiali: in Spagna a Barcellona, in Francia a Parigi e in Gran Bretagna a Birmingham. Il nostro punto di forza è però la fitta rete di corrispondenti, con i quali c'è uno strettissimo rapporto di partnership consolidato negli anni, una sicurezza per noi ma soprattutto per i nostri clienti. «Il lavoro è organizzato in modo tradizionale - prosegue Barbiero -: durante la distribuzione delle merci in consegna si raccolgono quelle in partenza che sono raccolte nella sede bresciana dove vengono smistate alle varie destinazioni. Saranno poi i corrispondenti esteri o le nostre filiali estere a inoltrarle al destinatario finale. La linea con Stoccarda resta la nostra tratta principe che copriamo anche con tre camion al giorno. Un tempo si andava e tornava in giornata, non c'erano limiti ai tempi di guida; oggi è diverso, dobbiamo usare due autisti. I camion sono sempre stati il nostro principale vettore ma utilizziamo anche treni, navi e aerei, ogni modalità di trasporto ha le sue valenze se può migliorare la qualità del servizio. Semmai i problemi nascono per la mancata armonizzazione delle normative che cambiano da nazione a nazione, impedendoci qualche volta di garantire la tempestività che vorremmo».

TRASPORTIAMO TUTTO

I trasporti prevedono qualsiasi tipologia di merce con l'unica eccezione dei trasporti eccezionali e parte delle merci pericolose ADR. «Siamo nati e ci siamo sviluppati fornendo servizi alla florida industria bresciana e abbiamo intenzione di continuare su questa strada - sottolinea Barbiero -. Manufatti di acciaio, rubinetterie, particolari meccanici; l'eccellenza nella lavorazione dei metalli è una caratteristica di quest'area che ha superato anche la concorrenza dei Paesi emergenti.

Recentemente abbiamo avviato un'attività logistica nel nostro magazzino per conto di alcuni clienti. È un'opportunità interessante che valuteremo se ampliare in futuro. Abbiamo anche una zona franca doganale sotto il diretto controllo della Guardia di Finanza, la nostra specializzazione storica. Invece nelle filiali sviluppiamo solo l'attività di distribuzione e raccolta con il relativo servizio di smistamento.

Il nostro magazzino ha una rotazione vorticoso perché, con l'affermazione delle consegne just-in-time, la movimentazione delle merci è rapida e continua. La sosta presso di noi è ridotta all'essenziale per dare una catalogazione e una tracciabilità a ogni spedizione, perché tutto deve essere sempre sotto controllo».

La flotta si compone di otto veicoli di gamma media per la raccolta e la distribuzione locale e otto di gamma pesante per una copertura parziale delle linee internazionali, che sono prevalentemente gestite con vettori esterni in partnership, circa 300 ogni mese.

Il lungo rapporto professionale con la Concessionaria Viva Brescia Diesel nasce dalle origini dell'attività di Silvano Barbiero e costituisce un importante riferimento anche adesso che in azienda è operativa la seconda generazione.

« Il futuro sarà senz'altro ancora più specializzato e, speriamo, anche più remunerato - conclude Barbiero -, è la condizione necessaria per continuare a svilupparci.

La nostra passione non si è certo esaurita e gli obiettivi futuri prevedono di oltrepassare i confini europei e puntare verso il resto del Mondo, in particolare i Paesi emergenti del Mediterraneo e dell'Estremo Oriente».



Nella pagina a fianco, Silvano Barbiero di fronte all'ingresso della sua azienda. Sotto, uno Stralis della flotta e, qui sopra, uno scorcio del magazzino



SVILUPPO CON L'INTERMODALITA'

AUTOTRASPORTI PERETTI SNC

L'azienda della famiglia Peretti trasportava carburanti ma, con la gestione della seconda generazione, tutto è cambiato. Dalle cinque autobotti del passato ai 60 veicoli attuali per il trasporto di container



Avere il coraggio di rompere con il passato e abbracciare una nuova strada per sviluppare la propria azienda è una scelta coraggiosa che spesso viene premiata. Così ha fatto Paolo Peretti quando decise di lasciare la distribuzione petrolifera per la gestione dei container.

DAL CARBURANTE AI CONTAINER

«La nostra azienda è stata fondata nel 1986 da mio papà Pierino - racconta Paolo Peretti attuale titolare dell'azienda -, e fino ai primi anni Novanta ci siamo occupati esclusivamente di trasporto carburanti, arrivando al massimo ad avere una flotta di cinque autobotti. Quando subentrai nella gestione della società, mi posi subito il problema se quella fosse la strada migliore o se sarebbe stato meglio cercare altre tipologie di trasporto. L'obiettivo era garantire alla nostra struttura non solo un futuro, ma anche prospettive di sviluppo e ampliamento. Fondamentale in quegli anni fu il contributo di mia moglie Linda Gandini che mi ha sempre affiancato nelle decisioni più importanti. Ancora oggi è la mia più stretta collaboratrice e segue anche tutta l'amministrazione della società. In quegli anni stava iniziando a crescere l'attività dell'Interporto di Verona ed è stato proprio seguendo la sua evoluzione che anche l'Autotrasporti Peretti si è sviluppata in un ambito a quei tempi per noi completamente nuovo: il trasporto di container.

Un'intuizione davvero geniale: in pochi anni abbiamo dismesso le vecchie autobotti e ci siamo dedicati interamente alla gestione dei servizi per l'Interporto. Il nostro ruolo, allora come oggi, è quello di caricare i container che arrivano con il treno e portarli a destinazione. Per farlo attraversiamo tutta l'Italia, infatti i nostri servizi coprono l'intero territorio italiano, sia per la consegna dei container in arrivo, sia per il ritiro di quelli vuoti o carichi in partenza verso lo scalo veronese».

UNA FLOTTA DI STRALIS

«La crescita è stata progressiva ma continua fino al 2004 - prosegue Peretti -, anno nel quale avevamo una flotta di 30 veicoli. Poi negli anni successivi c'è stata un'ulteriore accelerazione che ci ha portato all'attuale parco di 60 macchine: 50 trattori e relativi semirimorchi e dieci carri tutti destinati al trasporto container. Di questi 42 sono Stralis, gli ultimi 19 sono stati da poco consegnati. Si tratta del modello Active Space con motorizzazione Cursor 13 da 500 CV Euro 5 e cambio automatizzato EuroTronic 2. Una scelta



ponderata, determinata dalle buone performance riscontrate con il primo lotto di 23 veicoli ritirati nel 2006. Infatti il motore è della potenza necessaria per non soffrire anche quando si viaggia al limite di carico, mentre il cambio automatizzato è una scelta consigliata sia per migliorare il comfort di guida sia per sopperire alle incertezze degli autisti meno esperti senza stressare la meccanica. Un altro elemento determinante nella nostra decisione d'acquisto è stato l'ottimo rapporto professionale con la Concessionaria Iveco Officine Brennero Spa che si occupa della manutenzione dei veicoli. Nella nostra officina ci limitiamo agli interventi più semplici e al controllo dei semirimorchi».

PROGRAMMI FUTURI

«Il nostro obiettivo è consolidare sempre più l'attività senza lasciar sfuggire ulteriori possibilità di espansione - conclude Peretti -. Recentemente abbiamo aperto una consociata in Romania che avrà il compito di seguire i trasporti nel resto d'Europa, attività svolta finora come agenzia utilizzando altri vettori. Il lavoro fortunatamente è sempre tanto e, senza l'incognita degli aumenti dei costi legati alla continua crescita delle quotazioni del petrolio, ci sarebbero tutte le condizioni per essere ottimisti. Abbiamo realizzato una nuova sede con un piazzale di 16 mila mq in grado di accogliere tutta la nostra flotta a Valeggio sul Mincio, in provincia di Verona, dove la mia famiglia ha sempre operato. Inoltre stiamo iniziando a strutturare la flotta rumena: abbiamo già ordinato il primo Stralis!»



Nella pagina a fianco, Paolo Peretti davanti ad alcuni Stralis della flotta.

Qui, Linda Gandini, moglie e collaboratrice di Peretti; sopra, uno degli Stralis Euro 5 recentemente immatricolati



IVECO USATO PLUS UN'OPPORTUNITÀ PER IL CLIENTE

Al Buy & Drive Show 2008, la prima Mostra Mercato del Veicolo d'occasione che si è svolta a FieraMilano, nella sede di Rho, incontriamo Massimo Revetria (nella foto in basso) che da alcuni mesi ricopre la carica di Responsabile dell'Usato Plus presso il Mercato Italia Iveco. A sottolineare l'attenzione riservata al settore del veicolo d'occasione, Iveco era presente con uno stand di 250 mq all'interno di uno spazio dedicato a Fiat Group di 2 mila mq. Nell'area Iveco erano esposti tre modelli della gamma leggera: un Daily furgone 35C12V, passo 3300 e tetto medio, un Daily furgone 35S12V, passo di 3300 mm e tetto alto, e un Daily cabinato 35C12, passo di 4100 mm con box e sponda idraulica. «Iveco è da sempre attiva nel business dei veicoli usati con il brand Iveco Usato Plus, che opera nelle due sedi di Piacenza e Bari - spiega Revetria -. A Piacenza l'insediamento si sviluppa su un'area di 28 mila mq dove trovano posto anche le strutture della Customer Service. L'Usato Plus dispone di una nuova palazzina inaugurata nel 2005 e di un piazzale di circa 20 mila mq per l'esposizione dei veicoli. Lo staff si compone di 11 persone, nove dislocate a Piacenza e due a Bari.

Presso le due sedi di Iveco Usato Plus vengono gestite tutte le attività che riguardano il ritiro e la vendita di veicoli usati provenienti da clienti grandi flotte, da "buy-back" e da gestioni Intercompany. La struttura dedicata dei due centri consente di avere una visione completa sull'andamento del mercato in termini di vendite, stock e prezzi, quindi di poter rispondere con prontezza e flessibilità alle esigenze sempre nuove della clientela.

Dal 2000 ad oggi, l'attività di commercializzazione dell'usato sta proseguendo in netta crescita, il numero dei veicoli venduti ogni anno è di circa 1.900 unità. La rotazione degli stock è molta elevata: l'indice medio è di circa cinque volte e mezzo nell'arco dell'anno».



Un elemento fondamentale per garantire la capillarità dell'offerta sul territorio nazionale è costituito dalla stretta collaborazione con la rete commerciale Iveco. «In effetti la partnership fra Iveco Usato Plus e la Rete delle Concessionarie che aderiscono al programma è sempre più stretta. Inoltre i veicoli proposti da Iveco Usato Plus possono inoltre essere finanziati attraverso i servizi di Iveco Capital.

Tutti i modelli sono di recente fabbricazione e sono sinonimo di affidabilità per chi è alla ricerca di un veicolo d'occasione. Sono infatti controllati da un Ente esterno che ne certifica la qualità e lo stato d'uso. Questa fase prevede 20 controlli che riguardano l'intera catena cinematica, i freni, l'impianto elettrico, i cristalli, i pneumatici, il radiatore e lo stato della carrozzeria. Solo a questo punto viene rilasciata una garanzia con formula assicurativa che copre le rotture delle parti meccaniche, della pompa dell'acqua e del radiatore, e che comprende mano d'opera e ricambi. La garanzia è valida per i veicoli con un massimo di cinque anni di anzianità dalla prima immatricolazione».

Attraverso il sito www.iveco-used.it, che è in funzione da alcuni anni, cliccando sugli appositi link si possono visualizzare e conoscere i veicoli disponibili. È un modo pratico e al passo con i tempi per cercare il proprio veicolo d'occasione. Internet è anche un importante collegamento tra Iveco Usato Plus e la Rete delle Concessionarie a cui fornisce un importante servizio di "banca dati" sui veicoli disponibili.

«Il personale dell'Iveco Usato Plus svolge un ruolo fondamentale di consulenza nell'indirizzare le scelte del cliente - conclude Revetria -. Anche nella vendita di veicoli d'occasione, la cura nel servizio sottolinea la grande attenzione di Iveco verso il mondo dell'autotrasporto ed è fondamentale nel processo di fidelizzazione del cliente».

UN DAILY AL SERVIZIO DEI CLIENTI

Riconoscerli è facile: da oggi tutti i Daily in servizio presso le Concessionarie e le Officine Autorizzate Iveco avranno una personalizzazione esterna comune che sarà realizzata sulle linee di produzione dello stabilimento di Suzzara. L'obiettivo è quello di dare grande visibilità ai veicoli preposti ai servizi assistenziali che viaggiano sulle strade italiane, in particolare quelli attrezzati a officina mobile e destinati al trasporto dei ricambi.

"Iveco Service" o "Iveco Parts" saranno le due scritte che caratterizzeranno la livrea dei nuovi furgoni, mentre il colore del veicolo è un brillante grigio metallizzato. In grande evidenza anche il numero verde **00.80048326.000** per contattare gratuitamente i servizi di assistenza Iveco in ogni parte d'Europa. Un numero facilmente memorizzabile: infatti basta comporre l'800 seguito dalla sequenza numerica che sulla tastiera del telefono corrisponde alle lettere della parola Iveco e da tre zeri per comunicare con il Customer Center Iveco. Questa iniziativa rientra nella politica di "identity" che Iveco ha avviato sia sulle Concessionarie sia sui punti assistenziali per dare immagine e prestigio all'impegno della sua Rete post-vendita nel servizio al cliente.



La scelta del modello, decisa dai titolari delle singole officine in base alle loro esigenze, viene fatta nell'ambito dell'ampia gamma dei furgoni Daily: dal MiniVan al maxi volume 35C18. Così come sarà possibile optare per un modello già allestito a officina, oppure una versione da allestire in base alle proprie necessità. Oltre all'officina della Concessionaria Iveco Industrial Cars V.I. di



Thiene, l'Officina Autorizzata Mauro Magagna di Don, in provincia di Trento, è stata una delle prime a ricevere un veicolo della nuova serie. Il Daily 29L10 interamente allestito a officina è stato recentemente consegnato a Mario Magagna (nella foto sopra), titolare e fondatore dell'omonima azienda, da quasi vent'anni punto di assistenza autorizzato Iveco.

«Il Daily è dotato di tutto quanto serve per il primo soccorso direttamente sulla strada dove è fermo il veicolo in panne - spiega Magagna -. Perfettamente riposti negli apposti mobili interni vi sono le attrezzature necessarie, a cominciare da quelle della diagnostica che consentono via gsm di collegarsi con il Centro Esperto di Torino e risolvere i principali problemi. Il veicolo monta un gruppo elettrogeno e un compressore d'aria che permette di utilizzare le attrezzature pneumatiche come estrattori, sollevatori e pistole. Completano la dotazione la serie di chiavi e gli utensili di normale utilizzo. Grazie alle doti di maneggevolezza di questo furgone della serie MiniVan siamo in grado di garantire un servizio ancora più tempestivo ai nostri clienti e a tutti gli autisti Iveco che transitano per la nostra valle».

IL DAILY PROTAGONISTA A MONDO NATURA 2008



Anche quest'anno Iveco sarà presente, in partnership con la Concessionaria Scotti V.I. di Empoli, alla 15ª edizione di "Mondo Natura", il salone internazionale del camper, caravan, campeggio e turismo all'aria aperta in programma a Rimini Fiera dal 13 al 21 settembre. Sono stati oltre 120 mila gli appassionati di turismo all'aria aperta che hanno visitato lo scorso anno gli stand dei 400 espositori italiani ed esteri suddivisi nei 16 padiglioni di Rimini Fiera.

Lo stand Iveco sarà ubicato nel Padiglione D3, stand 080, su una superficie di 500 mq dove verranno esposti tre veicoli Daily: un Daily 4x4, un Daily cabinato e uno scudato,



entrambi in versione Superalleggerito. Quest'ultima è una versione appositamente concepita per l'allestimento a camper: il telaio e le sospensioni sono più leggere grazie all'impiego di materiali compositi e non c'è la parete posteriore della cabina per consentire il collegamento diretto tra il posto di guida e il resto del veicolo. Come tradizione, l'allestimento dello stand si ispirerà al turismo: quest'anno l'ambientazione riprende una baita di montagna mentre l'animazione sarà affidata a un prestigiatore abile nella micromagia e tecniche dell'illusione per il divertimento di grandi e piccini.

NUOVO MAGAZZINO RICAMBI NELLA REPUBBLICA CECA



È stato inaugurato a Vysoke Myto, nella Repubblica Ceca, il nuovo magazzino che fornirà ricambi originali Iveco per i mercati dell'Europa Centro-Orientale sia per i veicoli commerciali sia per gli autobus. Il sito sarà totalmente integrato con il magazzino virtuale Iveco che collega in rete, come fossero un'unica realtà, altre cinque location in Europa: Torino, Madrid, Parigi, Manchester e Ulm. I ricambi per i veicoli commerciali saranno velocemente distribuiti in Europa Centrale e Orientale direttamente da Vysoke Myto, mentre per gli autobus prodotti nello stabilimento Irisbus di Vysoke Myto (serie Arway e Crossway), i ricambi potranno essere ordinati e assegnati in tempo reale a qualsiasi concessionario europeo.

«Questa scelta nasce con l'obiettivo di migliorare la presenza Iveco in un'area in forte crescita che necessitava di un magazzino ricambi completamente dedicato - sottolinea Enzo Gioachin, Senior Vice President Iveco Customer Service (nella foto a sinistra) -. Grazie al magazzino virtuale i ricambi potranno transitare velocemente su tutti i mercati garantendo così un miglior servizio al cliente finale. L'inaugurazione di



questa nuova e modernissima struttura rappresenta inoltre un sostegno importante per sviluppare l'ulteriore crescita di Iveco in Paesi come Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Ungheria e Romania».

Il nuovo sito logistico in cui opererà una squadra di 15 specialisti della Supply Chain Customer Service, tutti appositamente formati per lavorare secondo le logiche del magazzino virtuale Iveco, è stato realizzato in tempi brevissimi ed è insediato su un'area complessiva di 15 mila mq. Fornirà 150 dealer e sarà in grado di servire in un anno più di un milione di linee d'ordine con una disponibilità di oltre 25 mila particolari diversi.

Il nuovo magazzino ricambi permetterà inoltre a Iveco di sviluppare l'attività di sourcing ricambi presso i fornitori di quest'area, in cui c'è una forte tradizione "automotive", che permetterà di trovare nuovi fornitori e sviluppare gli acquisti sul territorio.

AL VIA "ORIGIN 100% TOUR"



Nei mesi di settembre e ottobre prenderà il via anche in Italia Origin 100% Tour, un grande evento itinerante promozionale già svoltosi con successo lo scorso anno in alcuni Paesi europei: più di 10 mila contatti diretti nelle 40 città visitate durante gli 80 giorni di programmazione. L'iniziativa ha lo scopo di coinvolgere clienti, autisti e titolari di flotte in un'esperienza diretta focalizzata sulla qualità del ricambio originale Iveco e del servizio al cliente. Origin 100% Iveco è un percorso di eccellenza qualitativa scelto da Iveco per garantire un Servizio di assistenza post-vendita puntuale, competente e affidabile, sempre adeguato alle esigenze del Cliente. Sensibilizzare l'impiego di Ricambi Originali, garantiti dal processo di ricerca costante che si sviluppa attraverso la selezione dei migliori fornitori e numerosi test e controlli di affidabilità lungo tutta la filiera produttiva. Presso alcuni porti e interporti saranno creati dei punti di ritrovo costituiti da uno Stralis appositamente allestito e trasformato in un "Loft Truck", un hotel a cinque stelle in cui gli autisti potranno

concedersi una pausa diversa dal solito, rilassarsi, rigenerarsi per poi ripartire più riposati. All'interno dell'hospitality ci sarà un'area Iveco, in cui sarà possibile trovare materiale informativo sull'azienda, volto soprattutto a sottolineare la sicurezza e la garanzia data dai ricambi originali e dal servizio di assistenza prestatata dai Concessionari e dalle Officine Autorizzate Iveco. All'evento itinerante parteciperanno anche due Daily e un Daily Toury Irisbus, oltre a una squadra di persone dedicate pronte ad accogliere gli autisti e a promuovere le offerte della Customer Service.

Le tappe:

- | | |
|-------------------------------------|-----------------|
| - Porto di Ancona | 01-04 settembre |
| - Genova, Porto di Voltri, Prà | 08-11 settembre |
| - Brennero, Autoporto Vipiteno | 15-18 settembre |
| - Torino, Pista SPA Iveco | 09-12 ottobre |
| - Trieste, Terminal Intermodale | 14-16 ottobre |
| - Porto di Catania | 20-23 ottobre |
| - Torino, Interporto Sito Orbassano | 27-30 ottobre |

DOPPIA FESTA ALLA SANDONAUTO

Una nuova sede e trent'anni di attività assistenziale. Questo il doppio traguardo raggiunto dalla Nuova Sandonauto Srl e dal suo titolare Walter Rorato. A festeggiare l'evento un folto gruppo di clienti, oltre a Paolo Stefanelli, titolare dell'omonima concessionaria Iveco per le provincie di Venezia, Rovigo e Sud-Est di Padova, il Direttore della Customer Service Iveco Italia Luigi Casetta e il Responsabile della Rete Iveco Carmelo Impelluso.

Un traguardo significativo per l'Officina Autorizzata Iveco, Irisbus e Astra di San Donà di Piave, in provincia di Venezia, che corona un impegno continuo e le scelte coraggiose che Walter Rorato ha fatto in questi anni. A cominciare proprio dalla decisione di aprire la prima officina nel 1978 su invito di un autotrasportatore che voleva poter contare su un riferimento professionale e qualificato sulle rive del Piave.

«La consacrazione arrivò nel 1983 quando potei finalmente fregiarmi della denominazione di Officina Autorizzata Iveco - racconta con orgoglio Rorato -. Fin dalle origini la nostra attività è stata legata al costruttore nazionale e proprio per questo la sua ufficializzazione rappresentò un grande traguardo. Il più importante nella mia carriera professionale fino a quello attuale che ne sancisce la consacrazione: trent'anni di attività e l'inaugurazione della nuova sede. Un evento fondamentale che apre nuovi orizzonti alla nostra attività, ora che posso anche contare sul fattivo contributo lavorativo di mio figlio Federico».

La nuova sede si sviluppa su un insediamento di 10.300 mq dei quali 3 mila sono occupati dal capannone dove si trovano 19 postazioni di lavoro con cinque fosse e cinque ponti. La Sandonauto, oltre a disporre di tutte le strumentazioni della diagnostica più avanzata, è anche dotata di un'area per le revisioni dei veicoli industriali e dell'attrezzatura per la taratura dei cronotachigrafi digitali.



LA STORIA DI OVERLAND A CASA VOSTRA

Allegato a questo numero di Camion & Servizi trovate un pieghevole con un'interessante offerta che consentirà di ricevere direttamente a casa i DVD con le avventure dei quattro musoni arancioni Iveco. De Agostini offre un'opportunità davvero eccezionale: seguire per la prima volta in DVD le spedizioni di Overland, ripercorrendo tappa dopo tappa la storia di uno dei più grandi successi proposti dalla RAI. La collana si intitola "La Storia di Overland".

È la prima volta che queste avventure sono raccolte su DVD, ogni disco ripropone la puntata televisiva con oltre un'ora di contenuti extra. Aderendo all'offerta si riceverà il primo DVD della raccolta accompagnato da due omaggi: il diario di viaggio da Roma a New York via terra e lo zainetto personalizzato. Tutto è chiaramente spiegato all'interno del pieghevole allegato.

IN ESCLUSIVA ASSOLUTA D'AGOSTINI

Un viaggio affascinante per conoscere luoghi, civiltà e culture davvero straordinarie...

Per lei con il primo invio 1 DVD, il Diario di Bordo a soli € 3,90!

GRATIS lo Zaino OVERLAND

IN PIÙ IN REGALO IL DVD OVERLAND - LA STORIA DI UNA GRANDE AVVENTURA.

LE OFFERTE PER **DAILY MIDIVAN** E **CABINATO 35C**

Straordinarie proposte per i nuovi Daily MidiVan e Cabinato 35C. Fino al 30 settembre si potranno sfruttare le opportunità proposte dal Mercato Italia Iveco e dai Concessionari aderenti per l'acquisto di un veicolo di gamma commerciale leggera Iveco

DAILY MIDIVAN DA 16.800* EURO

Lo presentiamo ampiamente nelle prime pagine di questo numero di Camion & Servizi. Dopo il successo del MiniVan, arriva il nuovo **Daily MidiVan**, il furgone a ruota singola di 3,5 t di MTT offerto con motori da 100 a 180 CV in due cilindrata, tre altezze di tetto e passi da 3.000 a 3.950 mm per volumetrie da 7 a 17 mc, cambi manuali a 5 o 6 rapporti in alternativa all'automatizzato Agile.

Daily MidiVan si propone come il veicolo ideale per i professionisti del trasporto e della distribuzione per le sue doti di maneggevolezza e agilità nel traffico cittadino e, al contempo, le ottime prestazioni in termini di velocità commerciale e consumi su percorsi extraurbani e autostradali. Il tutto unito alle tradizionali doti di affidabilità e robustezza prerogativa del Daily. È stato inoltre ideato un pacchetto di dotazioni opzionali, il pack "Classic", che prevede l'aria condizionata e la chiusura centralizzata.

Fino al 30 settembre 2008 il nuovo MidiVan è offerto a partire da **16.800 euro***.

Per avere maggiori informazioni sulla promozione si può chiamare gratuitamente il numero verde Iveco **800.800.288** e il cliente verrà contattato dalla Concessionaria di riferimento.



* Prezzo promozionale riferito a Daily MidiVan 35S10 H1 passo 3000 con sospensioni meccaniche, cambio meccanico e colori di serie, comprensivo dello sconto dell'offerta e degli incentivi alla rottamazione previsti dal Decreto Legge 248/2007, IVA, messa su strada e spese di trasporto escluse.



7.500* EURO DI VANTAGGI PER IL **DAILY CABINATO 35C**

È stata prorogata **fino al 30 settembre 2008**, la promozione relativa ai **Daily Cabinati 35C con motori F1C (.15 e .18)** per qualsiasi passo con ruote gemellate, sospensione meccaniche, cambio meccanico, barra di torsione e nei colori di serie. L'offerta commerciale prevede incentivi **fino a 7.500* euro** con rottamazione di un veicolo Euro 0 o Euro 1 e **fino a 5.000* euro** senza un veicolo da rottamare. Per saperne di più su questa proposta si può chiamare gratuitamente il numero verde Iveco **800.800.288** e il cliente verrà contattato dalla Concessionaria di riferimento.

* Esempio riferito al prezzo di listino del 35C18 CAB con sospensioni meccaniche, ruote gemellate, cambio meccanico, barra di torsione e colori di serie, comprensivo dello sconto dell'offerta e degli incentivi alla rottamazione previsti dal Decreto Legge 248/2007, IVA, messa su strada e spese di trasporto escluse.



**Quando il tempo è denaro,
il cambio automatico
Allison è la scelta che paga!**

Maggiore produttività e portata utile, massime prestazioni, migliore sicurezza e comfort di guida, minori costi di manutenzione.

Il convertitore di coppia fa la differenza, sfrutta in maniera ottimale la potenza del vostro motore e migliora l'efficienza di consumi ed emissioni.

- La potenza del motore viene trasferita alle ruote senza interruzioni, garantendo maggiore accelerazione, migliore spunto ed una superiore velocità media di marcia. Con Allison si possono ridurre anche del 20% i tempi del ciclo di lavoro.
- Con entrambe le mani sul volante è l'impossibilità di effettuare manovre errate, l'attenzione è tutta sulla strada.
- La sensibile riduzione di strappi e shock su tutta la cabina aerodinamica e l'assenza di frizioni a secco contribuiscono alla riduzione dei costi di manutenzione.
- Un veicolo con cambio Allison è più leggero di uno con cambio manuale o automatizzato.

Impareggiabile anche per la distribuzione urbana.

PER INFORMAZIONI:

ALLISON TRANSMISSION EUROPE B.V.
CORSO G. LANZA, 100
10133 TORINO

TEL.: 011 5363160
FAX: 011 5363168

WWW.ALLISONTRANSMISSION.COM

www.iveco.com

Nuovo Eurocargo. Il vero traguardo è superare se stessi.



Ci guidano gli stessi valori



Solo un vero leader può migliorarsi costantemente. Ecco perché nuovo IVECO Eurocargo ha perfezionato le proprie performance, riuscendo a rappresentare le virtù dell'arte della categoria sotto tutti i punti di vista: tecnologia, versatilità e compatibilità. Nuovi cambi automatizzati Eurotronic e automatici, nuovo design, Comfort all'ergonomia in cabina, nuovi contenuti opzionali di sicurezza: ABS, ESP e Hill Holder. Versione Euro5 in linea con le normative sulle emissioni dell'ottobre 2009. Nuove versioni 4x4.

FIAT
GROUP

IVECO

www.eurocargo.iveco.com

www.iveco.com