

MAGGIO-AGOSTO 2018

# Camion & Servizi

rivista dell'Autotrasporto



# DAILY, QUARANT'ANNI DA PROTAGONISTA



INTERVISTA A DARIO FIANZA



WEEK END DA LEONI A MISANO



PRIMA STAZIONE LNG IN CAMPANIA



GUARDA IL VIDEO

ANNO 22 - NUMERO 120 - MAGGIO-AGOSTO 2018 - € 0,52 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 120/2018 - WWW.CAMION-SERVIZI.IT

**& eventi**

**4**



## Week end da leoni a Misano

Successo di pubblico per i camion di IVECO esposti al Misano World Circuit Marco Simoncelli. Trionfo dei Bullen di IVECO Magirus nel primo gran premio del Fia European Truck Racing Championship 2018.

**& attualità**

**18**



## Il campione batte tutti i record

Prestazioni da record per lo Stralis NP con il Cursor 13 da 460 CV a LNG che si dimostra un fuoriclasse d'economia e di sostenibilità. Lo dicono risultati dei test su strada di tre periodici del trasporto.

**8 Svolta green alla Capozzi**

**10 Cooperativa Paratori di Genova**

**& capital**

**24**



## Capital-Reale Mutua, partnership vincente

Dalla collaborazione con la Reale Mutua, un pacchetto assicurativo rinnovato con condizioni ottimizzate per i clienti dei prodotti finanziari di IVECO Capital. I plus della proposta assicurativa Furto, Incendio e Kasko.

**& focus**

**32**



## Daily, un gioiello made in Italy

Nelle parole di Dario Fidanza, IVECO Business Light Manager per il Mercato Italia, un giro d'orizzonte sui successi di vendita del Daily e sui plus di prodotto che hanno convinto tante aziende ad acquistarlo.

### Rubriche

**30 IVECO nel mondo**

**36 Speciale Daily**

Fattoria della Piana  
 Olpneus  
 Centrale del Latte della Toscana  
 Contarina  
 Gruppo DAC  
 Azienda Trasporti Veneto Orientale (ATVO)  
 La Cristallina Water  
 Gruppo Maio  
 SIA Sistema Italia



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



*Caro/a Collega,*

*Esiste un mondo in cui le persone non lasciano che le cose accadano. Le fanno accadere. Non dimenticano i propri sogni nel cassetto, li tengono stretti in pugno. Si gettano nella mischia, assaporano il rischio, lasciano la propria impronta. È un mondo in cui ogni nuovo giorno e ogni nuova sfida regalano l'opportunità di creare un futuro migliore. Chi abita in quel luogo, non vive mai lo stesso giorno due volte, perché sa che è sempre possibile migliorare qualcosa.*

*Le persone, là, sentono di appartenere a quel mondo eccezionale almeno quanto esso appartiene loro. Lo portano in vita con il loro lavoro, lo modellano con il loro talento. V'imprimono, in modo indelebile, i propri valori. Forse non sarà un mondo perfetto e di sicuro non è facile. Nessuno sta seduto in disparte e il ritmo può essere frenetico, perché questa gente è appassionata – intensamente appassionata – a quello che fa. Chi sceglie di abitare là è perché crede che*

*assumersi delle responsabilità dia un significato più profondo al proprio lavoro e alla propria vita.  
Benvenuto/a in quel mondo,  
Benvenuto/a in Fiat Chrysler Automobiles*

Queste le parole stringate con cui Sergio Marchionne dava il suo personale benvenuto a coloro che entravano a far parte del gruppo FCA.

Un benvenuto onesto che preparava a nuove sfide, ad essere tenaci e a superare i propri limiti puntando al meglio: un invito a mettere i propri sogni e le proprie qualità in un progetto che portasse a creare un domani esattamente come quello desiderato, come disse anche agli studenti del Politecnico di Torino nel 2008. Non si poteva non aprire questo numero dedicando un pensiero speciale a chi negli ultimi anni ha fatto la differenza e soprattutto ha insegnato a tutti noi a farla, SERGIO MARCHIONNE.

Ognuno di noi ha fatto suoi questi insegnamenti nella quotidianità del lavoro e le prossime pagine sono una testimonianza concreta di questi insegnamenti e di come ogni nostro progetto li porti con sé. Lo dimostra la forza del Daily, che da quarant'anni rappresenta un successo commerciale di IVECO, grazie alla robustezza strutturale, alla guidabilità, al comfort, ai bassi consumi fino al ridotto impatto ambientale. Ma anche la capacità di "sognare" e rischiare per migliorare il nostro mondo, come abbiamo fatto scegliendo di lavorare sulle trazioni alternative a gas naturale liquefatto. Una visione imprenditoriale che fino a poco tempo fa veniva definita visionaria, ma che oggi con il Nuovo Stralis NP 460 CV è realtà, l'unica realtà pronta e praticabile immediatamente e che costituisce un'alternativa al diesel garantendo i consumi da record, elevate prestazioni dell'intera catena cinematica e comfort di marcia. Non ultimo lo spirito di squadra, testimoniato dai successi ottenuti dai Bullen di IVECO Magirus durante il Petronas Urania Grand Prix Truck sul circuito Misano Adriatico e il senso di appartenenza palesato durante il Summer Truck Fest 2018 di Officine Brennero, a testimonianza di quanto anche questi valori siano ingredienti fondamentali per raggiungere obiettivi ambiziosi.

Non è semplice racchiudere in poche righe 14 anni di storia, di esperienza e di insegnamenti, ma è un onore averli vissuti e ricevuti: un grazie sincero va quindi a Sergio Marchionne come professionista e come uomo che per anni ci ha guidati con senso del dovere e responsabilità, valori che oggi ci portano a continuare il nostro lavoro con la stessa tenacia e la stessa capacità di cambiare le cose da lui dimostrate, in un mondo che resta "imperfetto" e sicuramente non facile, un mondo che sarà per sempre segnato dalla sua impronta, lasciando a tutti coloro che continuano a farne parte la consapevolezza che le nostre idee, i nostri valori e NOI come persone e professionisti possiamo e dobbiamo fare la differenza.

Certo siamo tutti coscienti che non sarà facile e alle volte sarà frenetico ma abbiamo imparato a non aspettare che qualcosa accada, ma lavoriamo per farla accadere!  
GRAZIE per averci aiutato a crescere!

A tutti buona lettura.

**Sara Castaldi**





# UN WEEKEND DA LEONI

**Successo di pubblico per i camion di IVECO, dallo Stralis al Daily fino ai Seminuovi Euro VI, esposti al Misano World Circuit Marco Simoncelli. Trionfo dei Bullen di IVECO Magirus nel primo gran premio del Fia European Truck Racing Championship 2018**

di Sara Castaldi



**A**nche quest'anno migliaia di appassionati di camion - quasi 43mila, secondo le stime degli organizzatori - si sono dati appuntamento a fine maggio a Misano Adriatico (Rimini), sul Misano World Circuit Marco Simoncelli, per una due giorni dedicata ai motori e ai mezzi di trasporto. Un weekend di sole e di spettacolo, che ha avuto il suo clou nel Petronas Urania Grand Prix Truck, gara d'esordio del FIA European Truck Racing Championship, il Campionato europeo di corse per camion. L'attesa del pubblico non è andata delusa sia per la vittoria dei Bullen di IVECO Magirus nel Gran Premio d'Italia, sia per lo spettacolo offerto dai veicoli del brand in prova all'interno e all'esterno dell'Autodromo e per quelli esposti in un paddock di 1.500 metri quadri. Fra questi figuravano tre Stralis superdecorati, consegnati rispettivamente alla Autotrasporti Perrotti di Lucera (Foggia), alla Ciacciulli Pietro di Santeramo in Colle (Bari) e alla Autotrasporti Palena Vincen-

zo di Atesa (Chieti). I Bullen di IVECO Magirus - Hahn Racing e Team Schwabentruck - hanno trionfato nel Gran Premio d'Italia, aggiudicandosi nel weekend i primi due posti sul podio. Il Team dei Bullen ha vinto il Grand Prix totalizzando 88 punti, mentre Jochen Hahn ha conquistato il primo posto nella classifica finale piloti (con 50 punti all'attivo), seguito da Steffi Halm, unica donna-pilota in gara, in seconda posizione a 34 punti. Un altro dei grandi protagonisti dell'evento di Misano è stato Gerard De Rooy, il pilota olandese del team Petronas De Rooy IVECO, che ha già vinto due volte la Dakar in Sudamerica e che si è classificato al primo posto nell'edizione di quest'anno dell'Africa Eco Race.

### TRE STRALIS CHE SI FANNO NOTARE

L'atmosfera entusiasmante e adrenalinica del Misano World Circuit è stata la cornice ideale per le consegne che IVECO ha effettuato a tre clienti presenti all'evento: Ciacciulli, Perrotti e Autotrasporti Palena.

Sopra, una fase della prima gara del FIA European Truck Racing Championship 2018 sul circuito Marco Simoncelli di Misano Adriatico



# IVECO IN PISTA PER L'EUROPEAN TRUCK RACING CHAMPIONSHIP 2018

Dopo aver raggiunto la seconda posizione nella classifica finale del FIA European Truck Racing Championship 2017, i Bullen di IVECO Magirus sono tornati nuovamente in gara nell'edizione 2018 del campionato al Misano World Circuit Marco Simoncelli. IVECO partecipa, infatti, ancora una volta in qualità di sponsor tecnico dei Bullen di IVECO Magirus, la partnership tra i team Hahn Racing e Schwabentruck. Quest'ultimo rappresenta i colori del brand da ben nove anni, mentre il Team Hahn - campione dell'edizione 2016 - garrà a bordo di uno Stralis da corsa per il secondo anno consecutivo. IVECO ha fornito al team lo Stralis 440 E 56 XP-R da corsa da 5,3 tonnellate, spinto da un motore IVECO Cursor 13 in grado di erogare 1.180 CV e oltre 5.000 Nm di coppia. I veicoli, che sono stati appositamente progettati ed equipaggiati per raggiungere velocità fino a 160 km/h, limite massimo consentito dai regolamenti sportivi, sono il risultato di importanti aggiornamenti implementati dai team durante il periodo invernale.

Quest'anno, gli sponsor del Team includono il costruttore di gru per autocarri Fassi Gru, leader di mercato in Italia, che si occupa dell'esportazione, della distribuzione e del supporto di un'ampia gamma di dispositivi di sollevamento in tutto il mondo. La pilota trentenne proveniente dalla Germania Steffi Halm ha debuttato, a Misano Adriatico, sul camion IVECO #44, in qualità di nuovo leader del Team Schwabentruck. Unica donna a gareggiare nel campionato Truck, Steffi ha già ottenuto numerose vittorie in carriera. Dello stesso team anche il pilota tedesco Gerd Körber, tre volte campione dell'European Truck Racing Championship (nel 1996, 2001 e 2003), che gareggia con il suo Stralis con il numero 27.

Il Team Hahn è rappresentato da Jochen Hahn (#2), classificato al secondo posto nell'edizione 2017 - il suo primo risultato con un IVECO Stralis. Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha commentato: "Siamo entusiasti della nuova stagione che si è aperta a Misano. Si tratta di un'opportunità per intrattenere clienti, piloti e ammiratori. Quest'anno torniamo in pista con Gerd e Jochen, entrambi vincitori del campionato europeo, ma la vera novità è Steffi Halm al volante dell'IVECO numero 44. In tempi in cui piloti e meccanici scarseggiano, Steffi rappresenta un simbolo in grado di ispirare le donne ad aprirsi al nostro settore. Sappiamo di avere un veicolo estremamente competitivo e affidabile e il nostro sogno è vedere Steffi diventare la prima donna a conquistare il campionato europeo: benvenuta Steffi, ti auguriamo un grandissimo successo!"

Dall'alto in basso, Steffi Halm sul podio del Petronas Urania Grand Prix Truck di Misano Adriatico e le consegne dei nuovi Stralis alla Ciaculli, alla Autotrasporti Palena e alla Autotrasporti Perrotti



Alla Ciacciulli, che ha un parco mezzi di 21 trattori e 23 semirimorchi, è stato consegnato uno Stralis AS440S57T/P XP, che sarà impiegato per il trasporto merci in regime di temperatura controllata su rotte internazionali. È un settore in cui l'azienda si è specializzata a partire dal 2000, dopo essersi dotata di trattori con semirimorchi frigo, che oggi trasportano prodotti surgelati su tutto il territorio nazionale e in Europa, partendo dalla piattaforma logistica San Benedetto del Tronto (Ascoli Piceno). La decorazione del veicolo, pensata dal titolare dell'azienda in collaborazione con il District Manager IVECO Gianpiero Vitale, è basata su due temi. Sul lato destro del trattore sono raffigurati i brand da cui è nata IVECO, mentre l'altra fiancata ospita le immagini dei veicoli più significativi guidati dal titolare dell'azienda, Pietro Ciacciulli. "La storia della mia azienda - spiega Pietro - coincide con quella del brand, di cui sono cliente da sempre. Così, sullo stesso veicolo ho voluto rappresentare uno spaccato della mia storia professionale e di chi mi ha fornito i camion con cui sono cresciuto nella vita e nel business". Uno Stralis AS440S51T/P XP con motorizzazione Cursor 13 da 500 Cv è andato, invece, all'Autotrasporti Perrotti. Fondata nel 2008, con sede operativa e amministrativa a Lucera (Foggia), si occupa del trasporto di merci conto terzi sull'intero territorio nazionale, con un parco mezzi costituito da una decina di veicoli. La personalizzazione dello Stralis con le grafiche tratte dal film di Robert Rossen 'Lo Spaccone', interpretato da Paul Newman, è stata ideata direttamente dal titolare dell'azienda, Michele Perrotti. "Quando ho acquistato il nuovo XP - spiega Michele - avevo davanti a me due opzioni. Da fan dell'attore americano, volevo decorarlo con alcune scene de Lo Spaccone o, in alternativa, con quelle di un altro film, la Stangata. Ho preferito la prima soluzione, poiché questo è un camion che vuole farsi vedere dagli altri, proprio come il protagonista de lo Spaccone". Entrambe le consegne sono state seguite dalla concessionaria IVECO Di Pinto & Dalessandro, la cui sede principale si trova a Putignano, in posizione strategica rispetto alla zona di riferimento, che comprende le province di Bari, Foggia e Matera. Alla Autotrasporti Palena Vincenzo è andato, infine, uno Stralis AS440S46 T/P LNG, personalizzato da Acitoinox - sempre con la consulenza del DM Vitale - tramite l'applicazione di inserti in acciaio sul frontale e lateralmente, per esaltarne aspetti estetici e aerodinamici. Viene impiegato per il trasporto di collettame sulle direttrici Milano - Bologna - Atessa e Torino - Bologna - Atessa. Veicolo potente e performante, coniuga le più avanzate soluzioni tecnologiche disponibili con la sostenibilità ambientale, caratteristiche che lo rendono particolarmente idoneo per le missioni

a lungo raggio, senza rinunciare a una significativa riduzione di consumi e a un abbattimento degli inquinanti, a tutto beneficio del contenimento del costo totale d'esercizio (TCO). Il cliente è stato supportato nell'acquisto dalla concessionaria IVECO Tessitore di Vasto (Chieti).

## IN MOSTRA ANCHE I SEMINUOVI EURO VI

Accanto ai veicoli di nuova fabbricazione super-accessoriati, pensati per chi vuole farsi notare sulla strada, IVECO ha proposto a Misano Adriatico un'inedita gamma di prodotto, i Seminuovi Euro VI, che si inseriscono nel programma OK TRUCKS. Si tratta di veicoli con motorizzazioni Euro VI con un massimo di 4 anni di anzianità e con percorrenze attorno a 300/400.000 chilometri, controllati, certificati e garantiti, pensati per venire incontro alle esigenze degli operatori del trasporto che richiedono ai camion pre-owned un livello qualitativo assimilabile al nuovo, con specifici pacchetti di servizio e piani di finanziamento su misura, offerti da IVECO Capital. I controlli di efficienza sui Seminuovi riguardano i sistemi elettrici ed elettronici di bordo, la cabina, la carrozzeria, il telaio, l'impianto frenante, il motore il sistema d'iniezione, il cambio, la frizione, il circuito di raffreddamento, l'impianto di climatizzazione e le condizioni dell'allestimento. Questa tipologia di veicolo si avvale inoltre di un'offerta unica sul mercato: due anni di copertura sulla catena cinematica e l'esclusiva tecnologia Euro 6 SCR ONLY sul dispositivo di post-trattamento dei gas di scarico.

Sotto, uno Stralis dell'offerta Seminuovi Euro VI, proposto dalla concessionaria IVECO Officine Brennero a Misano Adriatico





# SVOLTA GREEN ALLA CAPOZI

**Undici Stralis LNG entrano nella flotta della Autotrasporti Capozzi di Milano. Riduzione dei costi d'esercizio e sostenibilità ambientale alla base della decisione d'acquisto. Nei piani dell'azienda, il potenziamento del parco mezzi a metano e la creazione di una stazione di rifornimento di LNG**

di Veronica Viassone

**U**ndici trattori Stralis NP alimentati a gas naturale liquefatto (LNG) sono entrati recentemente in servizio presso la Autotrasporti Capozzi, che ha scelto di implementare la propria flotta al servizio di aziende italiane leader di mercato, come Esselunga, Ferrero, Barilla, Granarolo, Parmalat ed altre catene di distribuzione alimentare impegnate a offrire un contributo alla riduzione dell'impatto ambientale delle attività produttive e di trasporto. La cerimonia di consegna si è svolta a Milano, presso la sede della società, alla presenza dell'Amministratore Delegato, Francesco Capozzi, di Fabio Pellegrinelli, Business Gas Deve-

lopment Manager IVECO per il Mercato Italia, Stefano Laggetta e Paolo Capitani - rispettivamente General Manager e Responsabile Commerciale della Milano Industrial, la concessionaria IVECO di riferimento, che ha supportato il cliente in tutte le fasi dell'acquisto. Gli Stralis con motorizzazione a metano coniugano elevate prestazioni con la massima sostenibilità. Si tratta di tre AS440S40T/P da 400 CV e di otto AS440S46T/P con propulsore Cursor 13 da 460 CV, tutti con doppio serbatoio di LNG, progettati espressamente per le missioni a lungo raggio, che inglobano una tecnologia orientata al risparmio di carburante. Obiettivo, questo, raggiunto attraverso una serie di soluzioni specifiche, come il sistema Eco Switch, il rapporto



al ponte ottimizzato, pneumatici eco-compatibili a bassa resistenza di rotolamento e il dispositivo Driving Style Evaluation per la valutazione in tempo reale dello stile di guida del conducente. I veicoli scelti dalla Autotrasporti Capozzi effettuano il rifornimento presso la stazione di Parma (Fidenza) sulla tratta Milano - Bologna, dove vengono utilizzati.

## UNA STORIA INIZIATA NEL 1950

L'azienda, il cui core business è focalizzato sui trasporti nazionali per conto di alcune primarie multinazionali della grande distribuzione (GDO), ha ampliato nel corso degli anni la presenza sul territorio, con collegamenti che raggiungono Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Toscana e parte del Triveneto. Consapevole dell'evoluzione del mercato, ha sviluppato soluzioni ad hoc in funzione delle specifiche esigenze dei committenti, realizzando trasporti coibentati e refrigerati in ogni ambito alimentare, con una flotta di 150 veicoli - tra motrici e trattori - e 300 semirimorchi, sottoposti costantemente a programmi di manutenzione e a rigide procedure di pulizia e sanificazione, che assicurano standard qualitativi d'eccellenza.

## SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E CONVENIENZA ECONOMICA

"Mio padre Armando, fondatore dell'azienda che ha oggi 180 dipendenti, - spiega Francesco Capozzi, Amministratore Delegato della società - ha intuito, negli anni '50, che il vero business consisteva nel lavorare per conto della GDO, che richiedeva servizi di trasporto efficienti a carico completo. È stata la scelta giusta. Adesso, siamo di fronte a nuove sfide, che richiedono di conciliare la sostenibilità ambientale con gli aspetti economici del business. In questo contesto, pensiamo che i mezzi alimentati a gas naturale rappresentino il futuro del trasporto. Togliersi dalla dipendenza dal gasolio puntando sull'LNG significa anche non essere condizionati dalle forti oscillazioni dei prezzi alla pompa e di poter contare su costi

più stabili e certi. Con gli Stralis LNG, IVECO ha avuto una visione lungimirante del futuro, condivisa dalla nostra azienda. Un progetto che è apparso subito chiaro nei suoi aspetti innovativi, grazie alle spiegazioni del management di IVECO e al supporto della concessionaria di riferimento, la Milano Industrial, con la quale c'è un rapporto consolidato da due generazioni. Gli undici Stralis LNG appena entrati in servizio costituiscono solo il primo passo verso un allargamento della nostra flotta con camion a basso impatto ambientale. Nello specifico, contiamo di passare totalmente alle motorizzazioni a gas entro il 2020-2021 e di realizzare una nostra stazione di rifornimento per il metano liquefatto. La concessionaria IVECO di riferimento, che ha supportato il cliente nell'acquisto, è la Milano Industrial, una realtà dinamica che si occupa della vendita e dell'assistenza nel mondo truck, dei veicoli commerciali e industriali, appartenente al gruppo Lombardia Truck.



Nella pagina a fianco, la cerimonia di consegna dei nuovi Stralis LNG alla Autotrasporti Capozzi.

In alto, Francesco Capozzi, Amministratore Delegato della società. Sopra, lo schieramento degli Stralis nella sede della Capozzi

# L'LNG SBARCA IN LIGURIA

**Venti Stralis NP con motorizzazione Cursor 13 a gas da 460 CV consegnati alla Cooperativa Paratori di Genova. Trovano impiego in molteplici settori del trasporto, dal siderurgico al fresco, fino all'intermodale. I perché della scelta dei camion di IVECO**

di Sara Castaldi



**V**enti Stralis NP con motorizzazione Cursor 13 a gas naturale da 460 CV sono stati recentemente consegnati alla Cooperativa Paratori di Genova, alla presenza del Presidente della società, Alberto Rossi, e dei rappresentanti di IVECO per il Mercato Italia, Alessandro Oitana, Medium & Heavy Business Line Manager, e Fabio Pellegrinelli, Business Gas Development Manager. I veicoli, che potenziano la flotta della cooperativa costituita da circa 230 camion, saranno impiegati per coprire l'intero ventaglio di missioni che costituiscono il core business dell'azienda, dai trasporti di prodotti siderurgici verso Francia e Germania (il 60% del totale) alla movimentazione del fresco (20%) e delle acque minerali (10%), fino ai compiti intermodali (il rimanente 10%). La cerimonia di consegna si è svolta a Genova presso la sede della Cooperativa Paratori, con il supporto della concessionaria IVECO di riferimento, la Liguria Diesel, che ha seguito il cliente in tutte le fasi dell'acquisto. Con quattro centri di vendita, ubicati a Genova, Savona, Villanova d'Albenga (in provincia di Savona) e Imperia, che si estendono su un'area complessiva di 10mila metri quadri, una struttura commerciale costituita da otto addetti e un capillare servizio assistenziale basato su un'officina e tre magazzini ricambi di proprietà, la Liguria Diesel è un'organizzazione di elevata efficienza che eredita la professionalità dalla precedente attività della De Filippi & Reyneri, presente su mercato da oltre cinquant'anni.

invece, il territorio nazionale per il trasporto industriale e per le attività di distribuzione dei prodotti freschi nell'ambito della GDO. Questi utilizzi così diversificati, per tipologia e severità di missioni di trasporto, ci consentiranno di valutare le performance dei veicoli in un ampio ventaglio di condizioni operative". Che impressioni avete raccolto fino ad ora dai conducenti degli Stralis NP? "Positivi. Dopo i primi test su strada sono scomparsi i dubbi e le incertezze di fronte a un camion "non tradizionale". Chi è alla guida degli Stralis NP ha seguito un corso di formazione sul prodotto e presso il distributore di LNG di Capriate, dove sono stati effettuati i primi rifornimenti con l'assistenza di personale specializzato". In sintesi, con l'entrata in servizio degli Stralis NP, quale messaggio volete trasmettere alla committenza? "Con i camion a metano - conclude Alberto Rossi - vorremmo essere percepiti come un'azienda dinamica, flessibile, pronta a mettere in campo soluzioni di trasporto diversificate".

## **COSTI PIÙ BASSI E IMPRONTA GREEN**

"Abbiamo scelto gli Stralis NP di IVECO - spiega Alberto Rossi, Presidente della Paratori - per molteplici ragioni. Prima di tutto, puntare sui veicoli a metano ci consente di conciliare due aspetti per noi fondamentali: il risparmio economico, grazie ai costi di gestione (TCO) più contenuti, e il ridotto impatto ambientale. Poi, come Cooperativa Paratori, abbiamo una storia pluridecennale di collaborazione con il brand e con la concessionaria IVECO di riferimento, la Liguria Diesel. È una storia che, fra l'altro, si è concretizzata, anni fa, nell'apertura di un'officina autorizzata IVECO - la Essepi di Bolzaneto (Genova) - che ha oggi 16 dipendenti, nata dallo spin-off delle attività di manutenzione interne all'azienda". Su quali tratte e con quali compiti verranno impiegati gli Stralis NP? "I dieci trattori a gas naturale già operativi, lavorano prevalentemente nel settore siderurgico fra l'area del bresciano e la zona di Parigi, con carichi di ritorno costituiti da minerali sfusi e sabbia. Gli altri dieci, recentemente consegnati, coprono,



**Nella pagina a fianco, la cerimonia di consegna degli Stralis NP alla Cooperativa Paratori di Genova. Sopra, lo schieramento dei nuovi veicoli**

## **UN PO' DI STORIA DELLA PARATORI**

La Cooperativa Paratori, che nasce nei primi anni '70, deve il suo nome all'attività iniziale di accudire gli animali destinati ai macelli. Nei tre decenni successivi, a causa della diminuzione delle quantità di carne macellate e del concomitante aumento dell'importanza dei prodotti freschi, la storia dell'azienda s'intreccia con quella della GDO. Lo step successivo ha visto l'espansione del business verso due altri settori strategici, la movimentazione di prodotti siderurgici e dei container. La flotta della Cooperativa Paratori può contare oggi su 230 veicoli fra trattori e motrici e su oltre 300 semirimorchi fra centinati, portacontainer, frigo e mezzi per trasporti eccezionali. Il parco veicoli ha un'età media di poco superiore ai tre anni, in linea con i parametri delle principali flotte europee. Il piano strategico dell'azienda prevede di incrementare il numero di camion con motorizzazioni a LNG, fino ad arrivare a un 30% del totale nell'arco dei prossimi 18 mesi.

# IL GAS FA BENE ALL'AMBIENTE

**Resi pubblici da FPT Industrial, in un evento al CNH Industrial Village di Torino, i risultati del progetto HDGAS per lo sviluppo di prototipi avanzati di motori per veicoli pesanti. Perché il gas naturale è la soluzione ideale per guidare la transizione energetica verso un trasporto green**

di Azzurra Giorgi



**D**opo tre anni di lavoro, FPT Industrial ha ospitato al CNH Industrial Village di Torino tutti i partner del progetto HDGAS per fare il punto sui risultati della ricerca e per discutere dei progetti futuri. HDGAS, acronimo di "Heavy Duty Gas Engines integrated into Vehicles", rientra nel programma "Horizon 2020" della Commissione Europea per la Ricerca e l'Innovazione. Il progetto, iniziato a maggio 2015 con il coinvolgimento di venti partner di nove paesi europei fra produttori, fornitori di servizi ingegneristici, università e istituti di ricerca, ha avuto come obiettivo lo sviluppo di prototipi avanzati di motori non ibridi per veicoli pesanti - alimentati sia a doppio combustibile (gas naturale e gasolio), sia esclusivamente a gas naturale - rispondenti agli standard emissivi Euro VI e pronti per rientrare nei futuri limiti per la CO<sub>2</sub> e i gas serra. In questo modo sarà possibile fornire un contributo al miglioramento della qualità dell'aria - soprattutto abbattendo le emissioni di ossidi di azoto e di particolato in condizioni di guida reali - e ridurre il coinvolgimento dei mezzi pesanti nei processi di cambiamento climatico. I prodotti sviluppati, però, devono essere efficaci anche sotto altri aspetti come performance, vita del motore, costo di utilizzo, sicurezza e comodità

d'impiego. Per realizzare questo progetto, la ricerca è stata divisa in sei sotto-progetti. FPT Industrial era a capo del quarto, che prevedeva lo sviluppo di un motore ad accensione comandata a bassa pressione, e, insieme ai suoi partner (IVECO, Ricardo, AVL, Politecnico di Milano, TUG e BorgWarner), ha prodotto due versioni - una stechiometrica e l'altra lean-burn (cioè alimentata con miscela magra) - di un nuovo motore a gas naturale ad iniezione diretta, capace di raggiungere un incremento del 10% dell'efficienza e una riduzione del 10% di emissioni di gas serra. Allo stesso tempo, la ricerca doveva portare anche ad un aumento del 10% delle prestazioni (in confronto ai motori attuali) e a una gamma di veicoli in grado di compiere missioni con un raggio d'azione superiore a 800 km.

## IL PUNTO DI PARTENZA È STATO IL CURSOR 13 NP

Il punto d'inizio è stato il Cursor 13 a gas naturale progettato da FPT Industrial. Su questo motore sono stati installati componenti mai provati prima su un veicolo pesante, quali un innovativo sistema di combustione (specificamente sviluppato per i motori ad accensione comandata), il sistema d'iniezione diretta di gas naturale, il sistema di accensione Corona, la fasatura variabile delle

valvole e il comando idraulico delle stesse. FPT Industrial ha, poi, assemblato tre prototipi di motori, consegnandone uno a Ricardo, per l'installazione e lo sviluppo della versione "lean burn" al banco prova, e uno a IVECO per l'installazione su un veicolo dimostrativo. IVECO ha anche fornito i mezzi con motori a gas naturale (il nuovo Daily Blue Power Hi-Matic Natural Power, l'Euro-cargo CNG e il nuovo Stralis NP 460) per i test drive durante l'evento di HDGAS. FPT Industrial, invece, si è occupata dello sviluppo della versione stechiometrica del prototipo al banco prova. Il motore stechiometrico di FPT Industrial ha prodotto ottimi risultati. Le prestazioni che erano state individuate come obiettivo (ovvero 2.200 Nm @ 1,000 rpm - 370 kW @ 1,900 rpm) sono state raggiunte, così come la riduzione del 10% di CO<sub>2</sub> (confrontata con motori all'avanguardia del 2013). Inoltre, il consumo di combustibile è risultato persino inferiore all'obiettivo, fissato a 200 g/kWh. Annalisa Stupenengo, Brand President di FPT Industrial, ha aperto l'evento dell'Industrial Village sottolineando l'importanza della ricerca di HDGAS: "Le problematiche ambientali diventano sempre più drammatiche ogni giorno, e noi siamo chiamati a fare del nostro meglio per contenere i danni. Ecco perché non dobbiamo soltanto ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>, ma anche quelle degli inquinanti. Per riuscirci esiste soltanto una soluzione al mo-

mento. Una soluzione che rispetta l'ambiente, è compatibile con i costi e disponibile immediatamente: il gas naturale. E il progetto HDGAS rispecchia questa filosofia. I motori a gas offrono gli stessi vantaggi dei motori tradizionali - affidabilità compresa - i costi d'esercizio sono competitivi, il costo del carburante basso. Inoltre, il metano è un combustibile che può anche essere ricavato in maniera completamente rinnovabile - riciclando i rifiuti organici - riducendo così le emissioni di CO<sub>2</sub> quasi a zero. Quindi, per il trasporto pesante il gas naturale è una soluzione efficace oggi ed è anche il candidato perfetto per guidare la transizione verso il trasporto "verde" del futuro, un futuro che è più vicino di quanto pensiamo".



Nella pagina a fianco, Annalisa Stupenengo, Brand President di FPT Industrial, durante l'evento all'Industrial Village di Torino. Sopra, due immagini del Cursor 13 Natural Gas



# LA CASA DEL BUS DI IVECO ORECCHIA

**Inaugurato a Cornaredo, in provincia di Milano, il nuovo impianto della concessionaria IVECO Orecchia. Vi lavorano 75 addetti, di cui 35 dedicati all'ATM di Milano**

di Ivan Poli

**U**na festa. Una grande festa dell'autobus, partecipata, spumeggiante e per certi versi emozionante. Il mondo del bus italiano, per un giorno, si è ritrovato a Cornaredo (Mi), precisamente in via Merendi al civico 47 dove il Concessionario IVECO Orecchia ha aperto una nuova sede. «È proprio così. Abbiamo aperto questa sede, dedicata al settore dell'autobus, già a fine marzo e oggi (29 giugno 2018 n.d.r.) la inauguriamo aprendo i cancelli ai clienti, ai fornitori, ai partner e agli amici che in questi anni ci hanno dato fiducia», ha dichiarato Paolo Orecchia, amministratore delegato di IVECO Orecchia. La sede, che sostituisce quella di Castellanza, «ha una superficie di 7.000 metri quadri, 5.000 dei quali coperti e i restanti adibiti a piazzale e parcheggio. Vi lavorano 75 dipendenti e fra questi 35 sono impegnati nei full service di Atm Milano e Agj». La sede di Cornaredo ospita al suo interno «un'officina specializzata, un reparto ricambi, il magazzino e gli uffici tecnici e amministrativi. Un complesso chiamato a coprire l'area lombarda e quella del Piemonte orientale», dichiara Paolo Orecchia. La sede di Cornaredo completa una struttura, quella di IVECO Orecchia, che conta «6 sedi con 360 dipendenti operativi e un fatturato di circa 200 milioni di euro all'anno». Numeri che il gruppo Orecchia raggiunge con un listino che va ben oltre quello degli autobus. «Siamo stati il primo concessionario Fiat della storia. Mio nonno firmò il contratto nel 1929. Negli anni il nostro gruppo è cresciuto ed ha ampliato i propri orizzonti. Oggi siamo il concessionario IVECO Truck per la provincia di Torino e la Val d'Aosta, il concessionario IVECO BUS per Lombardia, Liguria, Piemonte e Val d'Aosta. Ma non solo. Distribuiamo i prodotti Case Construction in Piemonte, Val d'Aosta e in mezza Lombardia, Milano inclusa. Il nostro portafoglio si completa inoltre con i prodotti Fiat Professional che vendiamo in provincia di Torino». Insomma una piccola Cnh Industrial... «È proprio così. Consideri che la concessionaria che rappresento è partecipata dalla stessa IVECO e che nel Consiglio d'amministrazione siede Pierre Lahutte (IVECO Brand President n.d.r.) in veste di Presidente. Presenza che considero un onore e una spinta a fare sempre meglio». Lo stesso Pierre Lahutte ha voluto presenziare all'evento, così come Sylvain Blaise, Head of IVECO BUS, e Davide Pollano, South Europe Manager di IVECO BUS. Lo stesso Pollano ha ricordato come la nuova sede di Cornaredo sia «un altro tassello importante nella strategia di IVECO BUS». Strategia indirizzata verso l'obiettivo di «stare sempre più vicini al cliente ed erogare qualità in senso totale, come i nostri concessionari sono in grado di fare. Ma c'è un elemento in più». Quale? «La sede di Cornaredo è strategica



non solo perché vicina ai grandi centri metropolitani, assicurando così un servizio di qualità per i bus urbani e interurbani, ma anche perché affacciata alle grandi arterie viabilistiche della Lombardia: la porta per l'Europa. Un aspetto che ne fa un potenziale punto di riferimento per l'assistenza del settore della linea a lunga percorrenza, settore che ci vede leader».

L'inaugurazione è stata anche una ghiotta occasione per testare l'intera gamma dei prodotti IVECO BUS. All'appello hanno risposto il Magelys e tre modelli del Crossway: il 12 metri diesel con trasmissione Zf, il 12 metri Low Entry NP e il nuovissimo 14 metri tre assi. Sempre a Cornaredo il Daily in versione elettrica e l'Urbanway ibrido da 18 metri nei colori identificativi di Atm Milano. Tra i protagonisti Heuliez Gx in versione elettrica, una vera primizia per il mercato italiano.

L'iniziativa di venerdì 29 giugno è stata realizzata in collaborazione con alcuni partner di IVECO BUS tra cui Feniksbus che si è presentata con uno scuolabus realizzato su meccanica IVECO Daily, caratterizzato da interni curati e finiture sartoriali. Di qualità anche i due modelli proposti dalla spagnola Indcar, presente all'appello con il nuovo Wing da 8,5 metri, realizzato su meccanica IVECO Daily 70c e con il mini urbano, sempre IVECO, denominato Mobi. Un modello, quello distribuito dai concessionari IVECO, che in Italia ha avuto un grande successo di vendite. Sempre a Cornaredo Newcar ha partecipato con l'ormai mitico Ibis Maxi. Si tratta di un minibus (su meccanica IVECO Daily 50C18) capace di ospitare al proprio interno 22 posti a sedere più i due di servizio.

A Cornaredo si sono visti anche Voith, Meritor, Zf, Lazzzerini, cav. Vittorio Scipioni.

# OBIETTIVO "FULL METANO"

**Una nuova consegna di autobus a metano ha completato il percorso dell'azienda di tpl verso la totale metanizzazione delle percorrenze. Un cammino iniziato e concluso con IVECO BUS**

di Ivan Poli

**O**biiettivo raggiunto. La presentazione dei 20 nuovi IVECO Urbanway Cng nella centrale piazza della Vittoria di Brescia, il 29 maggio, ha segnato il coronamento del percorso intrapreso da Brescia Trasporti ben diciassette anni prima. Era il 2001 quando scendeva in strada la prima corposa fornitura di veicoli a metano, ben 35. Il punto di partenza di un cammino (seppure anticipato da una fornitura sperimentale nel lontano 1986) conclusosi in questo 2018, col raggiungimento dell'obiettivo del cento per cento dei chilometri percorsi in città (8,5 milioni l'anno) con trazione a gas. Comune denominatore tra la prima e l'ultima consegna? Il marchio sulla calandra dell'autobus, quello di IVECO, leader nelle motorizzazioni a gas, una tecnologia che ha già superato da un pezzo la soglia della maturità. Ed è bene precisare che i 35 autobus della fornitura datata 2001 sono ancora in flotta, pronti per essere consegnati alla pensione. E che nello stesso anno Brescia Trasporti si dotava di un impianto proprio di compressione e distribuzione di metano.

I nuovi Urbanway di Brescia Trasporti, forniti dal dealer IVECO Orecchia rappresentato alla consegna dal commerciale Mauro Pola, sono stati al centro di una piccola cerimonia che ha visto la presenza del sindaco Emilio Del Bono, dell'assessore alla mobilità Federico Manzoni, dell'amministratore unico di Brescia Trasporti Ezio Cerquaglia, del direttore generale di Brescia Mobilità Marco Medeghini e del direttore di Brescia Trasporti Claudio Garatti. I veicoli sono costati 4.800.000 euro, di cui 2 milioni in autofinanziamento e la somma restante grazie a risorse statali e regionali. Come detto in apertura, con questa consegna la totalità dei chilometri percorsi da Brescia Trasporti, che gestisce il servizio di trasporto pubblico urbano, sono effettuati con veicoli a gas. In tutto, gli autobus CNG sono 176 su una flotta di meno di 200 autobus, l'età media dei quali è di circa 9 anni. Rimangono solo una ventina di autobus diesel utilizzati come riserve, pronti ad essere inviati alla pensione

quando verrà espletata la prossima gara. Che riguarderà, naturalmente, ancora autobus a gas.

I venti nuovi Urbanway sono motorizzati con Cursor 8 da 330 cavalli. L'equipaggiamento comprende sistema di videosorveglianza garantito da otto telecamere e un registratore e pedana per il trasporto di passeggeri in carrozzina. Numerosi i sistemi di sicurezza che garantiscono la tranquillità di autisti e passeggeri, tra questi il sistema antincendio Fogmaker, un brevetto svedese omologato alla normativa Ece-R107, che si attiva in autonomia, senza bisogno di intervento umano o mediazioni elettriche, quando viene rilevato un aumento anomalo di temperatura nel vano motore. A bordo trovano posto fino a 96 persone, di cui 22 sedute. Il posto guida è progettato secondo lo standard Ebsf (European Bus System of the Future). Gli interni, caratterizzati dall'originale scelta di un pavimento in simil parquet abbinato a sedute in verde acceso, presentano accostamenti di colore e illuminazione studiati per rendere l'esperienza di viaggio il più piacevole possibile.

«La lotta all'inquinamento si fa con i fatti e gli investimenti, non con le chiacchiere» ha commentato durante la cerimonia di presentazione il sindaco di Brescia Emilio Del Bono. «Negli ultimi due anni, con il Piano di investimenti 2017-19 abbiamo impresso un vigoroso colpo per completare la metanizzazione della flotta - ha sottolineato l'assessore Manzoni -, ed è stato possibile grazie al bilancio dell'azienda in crescita». Del resto, ha sottolineato Medeghini: «il metano ci fa risparmiare circa 3 milioni di euro all'anno». Non è ancora arrivato il momento di ricorrere all'elettrico: «Aspettiamo che giunga a maturazione - le parole del direttore di Brescia Trasporti Claudio Garatti. Si tratta di una tecnologia che presenta ancora alcuni limiti, legati all'autonomia, al costo, al peso delle batterie. Dovremo puntare sugli elettrici per quanto riguarda i corti, dato che modelli a metano non se ne trovano più. Scommettiamo sul metano ma sappiamo già che il futuro del metano è il biometano: abbiamo un accordo con A2A per la realizzazione di un impianto per la produzione di biometano».



**Un workshop di due giorni a Bologna per allineare le politiche commerciali di IVECO e di alcuni fornitori selezionati del brand che aderiscono al progetto Direx. Gli obiettivi futuri della partnership**

di Christophe Caplain



# STRATEGIA CONDIVISA



**W**e are Direx è il nome di un workshop tenutosi recentemente a Bologna, nel corso del quale si sono incontrati e confrontati i Parts Sales Manager (PSM) di IVECO e i responsabili commerciali di cinque aziende – Petronas, Wurth, Gen-Art, Berner e Tunap - che aderiscono al progetto Direx. Un progetto che vede la partnership fra IVECO e alcuni fornitori selezionati per proporre alla rete di IVECO – costituita da più di 560 punti in tutta Italia, fra concessionarie e officine autorizzate - e alle aziende di trasporto un'ampia gamma di prodotti, accessori e servizi, che si estende oltre l'offerta dei ricambi originali. Il tutto, in un'ottica di One-stop-shop, per soddisfare le esigenze dei trasportatori che entrano in un'officina del network assistenziale di IVECO. Gli scopi del workshop di Bologna erano di creare sinergie fra la struttura commerciale di IVECO e quella delle cinque aziende partner, di sfruttare le potenzialità offerte dal progetto Direx, di allineare le strategie commerciali e di condividere finalità e obiettivi. All'incontro, promosso da Paolo Pierangelo, Responsabile CNH Industrial Parts&Service Mercato Italia, e organizzato da Nicola

Tibaldi, Direx Area Manager IVECO per il Mercato Italia, e Erica Bona Galvagno, Trade Marketing & Direx Support Mercato Italia, hanno partecipato i Parts Sales Manager di IVECO, nonché i Direttori commerciali e gli area manager delle cinque società fornitrici. Special guest dell'evento, che ha coinvolto circa 70-80 manager delle diverse reti commerciali, è stato Gianluca Calvani, consulente d'impresa e motivatore del workshop. L'agenda dei lavori ha avuto il suo punto focale nei meeting di 45 minuti ciascuno fra i Parts Sales Manager di IVECO, suddivisi in team di due, con le controparti di ciascuna azienda fornitrice. Ciò ha permesso di esaminare in dettaglio, concessionaria per concessionaria, le potenzialità e le criticità del progetto Direx. Ne è scaturito un piano di incontri (136 in tutto) - cioè di visite mirate che i commerciali delle aziende del progetto Direx faranno presso le officine della rete IVECO con il supporto dei PSM - e di azioni (per un totale di 138) - di marketing, co-branding o commerciali - nei confronti della rete assistenziale. Dopo il workshop di Bologna, sono previsti incontri di follow-up mensili fra i manager di IVECO e quelli delle aziende Direx per valutare i risultati ottenuti e l'efficacia del sell-out. L'evento We are Direx sarà riproposto il prossimo settembre.

In alto, una foto di gruppo dei partecipanti all'evento We are Direx di Bologna.

Sopra, i marchi delle cinque società coinvolte





# OFFERTE IMPERDIBILI

**Crescita a due cifre, nel primo semestre 2018, del fatturato generato dai piani promozionali sui ricambi delle linee di prodotto Origin, Reman e Nexpro. Le linee guida della strategia che ha portato a questo risultato di Christophe Caplain**

I ricambi giocano un ruolo determinante nell'assicurare l'efficienza operativa dei mezzi di trasporto, la sostenibilità economica dei costi d'esercizio, il valore residuo dei veicoli e, in ultima analisi, la soddisfazione del cliente. In quest'ottica IVECO ha messo a punto, sul versante dei ricambi, una strategia di prodotto che ha visto la rivisitazione dei piani promozionali e la ri-focalizzazione dell'offerta sui componenti a elevato contenuto tecnologico, distintivi del brand. I risultati non si sono fatti attendere, come dimostra l'aumento del 29% del fatturato generato dalle attività promozionali sui ricambi delle gamme Origin, Reman e Nexpro nel primo semestre di quest'anno. Per capire quali sono i cardini della strategia che ha determinato questa crescita a due cifre, Camion&Servizi ha intervistato Stefano Tumolo, IVECO Parts Marketing Product Manager per il Mercato Italia.



**C&S:** Qual è stato il punto di partenza del nuovo approccio strategico?

**Tumolo:** Siamo partiti da solide basi, poiché il Mercato Italia è stato capace, grazie alle professionalità di coloro che vi operano, di organizzarsi per avere un controllo capillare dei canali e della filiera di distribuzione. Con questi elementi, siamo stati in grado di impostare una nuova strategia di prodotto secondo due linee guida: la rivisitazione dei piani promozionali in un'ottica di sinergia con la rete - ma anche di sinergia nella definizione dei singoli componenti all'interno della promozione e dell'offerta complessiva - e la ri-focalizzazione sui prodotti distintivi del brand, relativi alla catena cinematica.

**C&S:** Cosa significa, esattamente, sinergia? Quali aspetti sono coinvolti in questo concetto di fondo?

**Tumolo:** Sinergia con la rete e la sottorete significa mettere al centro il rapporto umano e professionale con la nostra filiera. Ogni promozione è frutto dello sforzo congiunto e condiviso tra il Team di Prodotto Italia e il network, per garantire condizioni allineate in modo ottimale alle singole realtà locali. Il tutto, con una grande attenzione allo stock di ciascun dealer, per permettere alla rete autorizzata di offrire pacchetti interessanti alla clientela. Abbiamo implementato le analisi dei colleghi del Dealer Part Support (DPS), in grado di certificare la sostenibilità delle giacenze di magazzino in base all'indice rotazione dei ricambi, distinguendo lo stock sostenibile dall'over-stock. In questo modo, sono state confezionate campagne con target sfidanti per la rete ma, al contempo, realisticamente tarate sulle condizioni del singolo dealer.

**C&S:** L'approccio sinergico riguarda anche la definizione dei prodotti e la strutturazione dell'offerta?

**Tumolo:** Certamente. Sinergia si applica anche alla definizione

dei prodotti oggetto di promozione. Abbiamo deciso di rimettere al centro dell'offerta i componenti core del business IVECO, che rappresentano al meglio il know-how di una multinazionale che ha investito in ricerca e sviluppo 957 milioni di euro nel solo 2017. Per questo motivo, tutti i prodotti captive relativi alla powertrain e gli elementi correlati sono oggetto di azioni specifiche, che conferiscono un carattere distintivo alla nostra strategia di Mercato. Perché l'offerta risulti performante e accattivante, abbiamo attivato un progetto denominato "Fai Sentire La Tua

Voce". Il progetto prevede la sinergia con Parts Sales Manager sul campo e la filiera, in modo da garantire, per ogni promozione, condizioni ottimali, grazie allo scambio di informazioni aggiornate in tempo reale che forniscono il polso del mercato. La sinergia, infine, riguarda anche l'offerta di prodotto. Abbiamo deciso strategicamente di lanciare ogni promozione abbinando ai prodotti Origin le corrispettive varianti Reman e Nexpro. Il tutto per permettere alla nostra Rete d'intercettare differenti tipologie di domanda - dal circolante più recente, ai mezzi con una maggiore anzianità operativa - forti di un'offerta strutturata e con un posizionamento di prezzo coerente con le differenti versioni di prodotto, in modo da massimizzare la soddisfazione dei clienti.

**C&S:** Qual è il secondo pilastro alla base delle offerte promozionali sui ricambi?

**Tumolo:** Con la ri-focalizzazione dell'offerta - è questo il secondo cardine - sui prodotti distintivi del nostro portfolio, relativi alla powertrain, abbiamo creato nella Filiera un'aspettativa e una consapevolezza della forza del posizionamento di IVECO e della vastità delle proposte disponibili. Il nostro approccio ora si arricchirà grazie al presidio di prodotti di elevato contenuto tecnico, che consentono d'innalzare la vita operativa dei veicoli, come kit di rettificazione oppure i pistoni, migliorando così il TCO dei mezzi utilizzati dalla clientela. Incrementeremo, inoltre, il focus sui motori di servizio, alleggeriti di alcuni componenti, per soddisfare la domanda di un posizionamento aggressivo sui propulsori con una configurazione standardizzata. L'obiettivo è ampliare il più possibile il nostro portfolio per segmentare l'offerta, dando a ogni cliente il giusto prodotto al giusto prezzo, nell'intento di soddisfare, con le tre gamme di prodotto, Origin, Reman e Nexpro, le diversificate esigenze del mercato.

**C&S:** Quali risultati hanno prodotto fino ad ora queste campagne mirate?

**Tumolo:** Nel primo semestre di quest'anno, l'impatto della nuova strategia ha generato un +29% sui fatturati delle campagne promozionali, con risultati nell'ordine dei milioni di euro.



# IL CAMPIONE BATTE TUTTI

**Prestazioni da record per lo Stralis NP con il Cursor 13 da 460 CV a gas naturale liquefatto che si dimostra, accanto all'XP 480 con motorizzazione diesel classificatosi fra i migliori camion della propria categoria, un fuoriclasse d'economia e di sostenibilità.**

**Lo dicono risultati dei test su strada di tre periodici del trasporto di Giorgio Garrone**

**D**opo lo Stralis XP 480 con motorizzazione Cursor 11 diesel da 480 CV, che nei test su strada effettuati dalla stampa specializzata si è classificato fra i migliori camion del proprio segmento con consumi compresi fra 3,16 km/litro (TuttoTrasporti), 3,63 km/litro (Vado e Torno) e 3,85 km/litro (Vie&Trasporti), è arrivato il momento degli esami per lo Stralis NP, dotato di propulsore Cursor 13 a gas naturale liquefatto (LNG) da 460 CV. Fedele al claim coniato al momento del lancio sul mercato, 'Pure Power', lo Stralis LNG non ha deluso le aspettative dei progettisti, dimostrandosi un primatista in performance, consumi e sostenibilità ambientale. È un

risponso unanime, che arriva dai risultati delle prove condotte da tre mensili di settore - TuttoTrasporti, Vado e Torno e Vie&Trasporti - che hanno constatato come l'NP sappia comportarsi come un diesel in condizioni di pieno carico (quindi, con 44 tonnellate di complessivo), anche sui tratti più impegnativi dei test. Il tutto, assicurando consumi estremamente contenuti, per l'ottimo abbinamento dei componenti della catena cinematica, insieme a un elevato comfort di bordo, grazie anche alla ridotta rumorosità del propulsore a metano a ciclo Otto. Durante il test di TuttoTrasporti, che si è snodato lungo un percorso di circa 550 km con salite importanti come quelle dell'Autostrada della Cisa o della A26, che da Genova-Voltri conduce al passo del Turchino, lo

Stralis NP ha fatto segnare un eccezionale 3,84 km per chilo di LNG consumato, con una velocità media di oltre 82 km l'ora, del tutto sovrapponibile a quella dell'XP 480 sullo stesso itinerario. Il mensile dell'Editoriale Domus ha apprezzato in modo particolare l'abbinamento del motore a gas con l'automatizzato Hi-Tronix. *"Meglio lasciar fare all'Hi-Tronix, che col carattere del Cursor 13 a metano ci va proprio d'accordo. Il software è sviluppato apposta per il gas, tant'è vero che il 6 cilindri perde pochissimi giri nei cambi marcia, nonostante sia compresso solo 12:1, quindi con poca inerzia".* Giudizi positivi anche per la guidabilità e la qualità degli interni dello Stralis NP. *"L'assetto bello piatto, eppure niente affatto rigido, dello Stralis permette di osare persino nel tortuoso tratto dove l'autostrada da Livorno s'interseca con la Serravalle... la plancia è morbida al tatto e non si avverte il benché minimo scricchiolio".* I ridotti consumi di LNG sono emersi anche dal test di 435 km condotto da Vado e Torno, al termine del quale lo Stralis NP 460 ha fatto rilevare un 3,96 km/kg, a fronte di una velocità media di 75 km l'ora. Parlando dei dispendi di LNG, il mensile milanese afferma: *"Detto che IVECO ha sfornato la versione a gas del Cursor 13 con le medesime prestazioni, anche di coppia, del Cursor 11 diesel di pari potenza e che il feeling con l'NP 460 è perfetto, anzi migliore grazie a rumore e vibrazioni ancor più sottotraccia, è d'obbligo soffermarsi sui consumi e, quindi, sul conto economico del metano... nella tabella riassuntiva della prova compare un bel 3,96 km per chilo che, per la classe degli LNG, d'ora in poi farà da riferimento. Con tale consumo medio lo Stralis NP 460 su percorrenze di 150mila chilometri l'anno può far risparmiare più di 10mila euro sull'acquisto di carburante, rispetto allo Stralis XP provato lo scorso anno, che aveva stampato l'ottimo 3,63 km con un litro di gasolio".* Vie&Trasporti, nel resoconto del test pubblicato sul numero di luglio di quest'anno, sintetizza così i risultati della prova: *"Consumi da primo della classe per il trattore della Casa italiana dotato di propulsore Cursor 13 a gas naturale da 460 CV, abbinato al cambio automatizzato Hi-Tronix. Velocità media allineata con quella dei pari potenza diesel, senza bisogno di urea".* Il mensile della Casa

Editrice La Fiaccola ha riscontrato sul percorso di prova di 362 km un consumo medio di 4,21 km per kg di LNG (record assoluto nell'intero panorama dei pesanti stradali fino ad ora testati dal mensile) a fronte di una velocità media di oltre 69 km l'ora. L'XP 480 con motorizzazione Cursor 11 diesel si era attestato, invece, a un ottimo 3,85 km per litro di gasolio consumato, con una media oraria di poco superiore, di 70,5 km. Nel giudizio di Vie&Trasporti *"Lo Stralis NP si fa apprezzare soprattutto per due elementi: l'elevata silenziosità di marcia e le prestazioni. Che, grazie ai 460 CV e ai 2.000 Nm di coppia, non hanno nulla da invidiare, salite incluse, a quelle di un trattore diesel. Buono l'abbinamento del propulsore con l'automatizzato Hi-Tronix. Il cambio mette a disposizione la funzionalità di passaggio marcia predittiva in funzione dell'andamento altimetrico del percorso (Hi-Cruise), con la possibilità di lunghi intervalli di messa in folle della catena cinematica (Eco-Roll) per sfruttare al massimo l'energia cinetica accumulata dal veicolo".* Dalle prove su strada, condotte dalla stampa specializzata con lo Stralis XP 480 diesel e con l'NP 460 a gas naturale liquefatto (LNG), emerge un dato di fondo. Qualunque sia la scelta di un'azienda di trasporto - se puntare cioè su un trattore tradizionale con caratteristiche tecnologiche avanzate, come l'XP, o su un mezzo non convenzionale a basso impatto ambientale, come l'NP, IVECO ha la soluzione giusta sia per il business, sia per l'ambiente.



Nella pagina a fianco, lo Stralis NP da 460 CV durante una prova su strada. A fianco, l'NP presso una stazione di rifornimento dell'LNG. Sopra, il particolare di uno dei serbatoi criogenici



# PIÙ VICINI AL CLIENTE

**Inaugurato a Brendola, in provincia di Vicenza, il nuovo impianto della concessionaria IVECO Industrial Cars. Oltre all'officina specializzata della rete Truck Station, comprende un centro usato e un punto vendita per i veicoli commerciali di nuova fabbricazione di Silvia Alciati**



**C**i sono importanti novità nella rete di IVECO. È stato recentemente inaugurato, infatti, il nuovo impianto di Brendola, in provincia di Vicenza, della concessionaria IVECO Industrial Cars. La struttura, situata in prossimità del casello di Montecchio Maggiore dell'Autostrada A4 Milano-Venezia, si trova in posizione baricentrica rispetto al territorio della provincia di Vicenza che, insieme a quella di Treviso e di una parte della provincia di Padova, costituisce l'area di riferimento della Industrial Cars.

L'impianto comprende un'officina specializzata della rete Truck Station, un centro per la commercializzazione dei camion pre-owned e Seminuovi, nonché un punto vendita dedicato ai veicoli commerciali di nuova fabbricazione. La nuova struttura, che si sviluppa su un'area di 20 mila metri quadri, si aggiunge a quelle preesistenti della concessionaria, situate a Thiene (Vicenza), a Vicenza, Villorba (Treviso) e Pederobba (Treviso). L'officina di Brendola, che occupa una superficie di 1.500 metri quadri, dispone dei più aggiornati sistemi diagnostici di IVECO e può contare su attrezzature d'avanguardia per gli interventi di manutenzione e riparazione. Cura anche la revisione periodica dei veicoli commerciali e industriali, la taratura dei cronotachigrafi, la sostituzione e la bilanciatura dei pneumatici, nonché la gestione dei ricambi dei camion e dei semirimorchi, grazie alla presenza di un vasto magazzino interno.

## FA PARTE DELLA RETE D'ECCELLENZA TRUCK STATION DI IVECO

L'officina di Brendola, inoltre, fa parte della rete Truck station di IVECO, il network assistenziale d'eccellenza creato dal brand per garantire, in Italia e in Europa, un servizio mirato e altamente qualificato per chi si trova alla guida di un mezzo pesante. Per avvalersi del titolo di Truck Station, i punti d'assistenza devono soddisfare una serie di rigidi standard qualitativi, che riguardano tutte le aree di business: dalla formazione di personale esperto all'orario di apertura esteso, fino a un efficiente flusso logistico di approvvigionamento dei ricambi. La nuova officina, nella quale lavorano oggi 12 specialisti (ma lo staff è ancora in fase di potenziamento), ha un orario d'apertura continuato e assicura l'assistenza su strada nell'arco delle 24 ore nell'ambito del servizio IVECO ANS (Assistance No-Stop). A Brendola, infine, è presente un importante centro usato, che commercializza i mezzi di seconda mano portati in permuta dagli acquirenti del nuovo e quelli acquistati dalla concessionaria. I camion pre-owned vengono rivenduti, previo ricondizionamento, sia ai clienti finali sia ai commercianti. La cerimonia d'inaugurazione è stata l'occasione per Industrial Cars per festeggiare e condividere, insieme alla clientela, un



Nella pagina a fianco, il nuovo impianto della concessionaria IVECO Industrial Cars di Brendola. Sopra, lo schieramento dei veicoli d'epoca dell'A.I.T.E.

traguardo importante. All'evento sono intervenuti, oltre al management di IVECO, numerosi trasportatori, i collaboratori della concessionaria con le loro famiglie, e le autorità locali. La giornata si è conclusa con una sfilata di camion d'epoca - una cinquantina circa, provenienti da tutta Italia - appartenenti all'A.I.T.E., l'associazione Italiana Trasporti d'Epoca.

## CHI È LA INDUSTRIAL CARS

La Industrial Cars, che fa parte del Gruppo Ceccato, è la concessionaria IVECO, Astra, Fiat Professional e Piaggio Veicoli Commerciali che opera nelle province di Vicenza e Treviso e, in parte, in quella di Padova. Con oltre quarant'anni d'esperienza nella vendita e nell'assistenza dei veicoli di IVECO, la Industrial Cars ha la sua sede legale a Thiene, dove ha sviluppato uffici direzionali e commerciali, magazzino ricambi e un'officina su di un'area di proprietà di 75 mila metri quadri, 8 mila dei quali coperti. A questo impianto si aggiungono, nella provincia di Vicenza, le sedi assistenziali di Vicenza e Brendola. Nella provincia di Treviso, invece, si trovano la sede commerciale e assistenziale di Villorba e quella assistenziale e il centro usato di Pederobba. Industrial Cars si occupa della commercializzazione della gamma completa dei veicoli IVECO di nuova fabbricazione, della compravendita di camion di seconda mano, con i tre centri usati di Thiene, Brendola e Pederobba, nonché della vendita di ricambi originali e degli interventi di manutenzione e riparazione. Quest'ultima attività è supportata da un network di 19 officine autorizzate, sei delle quali garantiscono l'assistenza sulle 24 ore (il servizio IVECO ANS, Assistance No-Stop). 160 i collaboratori, costantemente aggiornati e coinvolti in percorsi di formazione continua che interessano tutti i settori, dalla vendita all'assistenza. Industrial Cars è certificata UNI EN ISO 9001:2015. È stata una delle prime concessionarie IVECO in Italia ad aver ottenuto questa certificazione, che attesta il livello qualitativo di tutti i reparti dell'azienda: nuovo, usato, ricambi e officina, centro revisioni e pre-revisioni. Dal 2008 è anche una struttura specializzata per la taratura dei cronotachigrafi, in un'ottica di miglioramento costante dei servizi offerti alla clientela.



**Inaugurata a Salerno  
la prima stazione  
di rifornimento di  
metano liquefatto  
della Campania,  
frutto della  
partnership fra  
la concessionaria  
IVECO Mecar e la  
società di gestione  
dell'impianto,  
la C. Galdieri & Figli  
di Veronica Viassone**

# L'UNIONE FA LA FORZA



**E** stata recentemente inaugurata a Salerno la prima stazione di rifornimento di gas naturale liquefatto (LNG) della Campania, ubicata sul raccordo autostradale Salerno-Avellino, nell'area di servizio Baronnisi Est gestita dalla C. Galdieri & Figli. Il progetto, che porta a 22 il numero totale d'impianti di LNG operativi sul territorio nazionale, acquista un'importanza strategica nello sviluppo della rete distributiva del metano liquefatto grazie alla sua ubicazione geografica. Permette, infatti, di servire un'area fino a oggi priva di stazioni di rifornimento, in corrispondenza di una delle principali arterie di traffico per il Sud Italia e per le grandi direttrici del trasporto pesante. È un'innovazione radicale per la regione Campania, fortemente promossa dalla concessionaria IVECO di zona, la Mecar, che sposa in pieno la filosofia del brand, da anni impegnato in una campagna di promozione e d'informazione sul tema dell'eco-sostenibilità dei trasporti a lungo raggio. Due importanti realtà imprenditoriali del territorio hanno dato dunque il via a una partnership che potrà assicurare al cliente servizi a 360°, perché vede da un lato la C. Galdieri & Figli gestire la stazione, erogando il metano liquefatto, e dall'altro la Mecar fornire tutti i servizi di manutenzione e riparazione per i veicoli LNG che vi transitano. La stazione di rifornimento, che si estende su una superficie di 45mila metri quadri, è una struttura eco-sostenibile grazie all'installazione di pannelli fotovoltaici per la produzione di energia rinnovabile. L'impianto prevede ampi parcheggi per la sosta dei camion, bagni con docce, un'area di rifornimento per l'AdBlue e, naturalmente, un'isola dedicata all'LNG, presidiata da personale deputato al riempimento dei serbatoi criogenici dei veicoli.

## INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

“Sono profondamente orgoglioso di annunciare l'inaugurazione del primo impianto di LNG nel Sud Italia” ha dichiarato Gianandrea Ferrajoli, CEO di Mecar, Presidente di Federauto Truck e Presidente del CECRA a Bruxelles. “Nel settore dei trasporti e della logistica è in atto un profondo e costante cambiamento, soprattutto nella direzione dell'innovazione e della sostenibilità ambientale.

Il gas naturale liquefatto rappresenta una soluzione economica ed efficiente, consentendo la quasi totale eliminazione del particolato (PM) e una drastica riduzione degli ossidi di azoto (NOx). È, quindi, un prodotto con elevatissimi standard di compatibilità ambientale. La promozione dell'LNG è parte integrante di un più ampio disegno di politica energetico-ambientale dell'Unione Europea, che mira alla graduale transizione a una low carbon economy, attraverso la riduzione sostanziale delle emissioni inquinanti e il ricorso a carburanti puliti. Il settore della mobilità sostenibile, rappresentato dai mezzi con motorizzazioni a gas naturale, è una filiera di 22mila addetti e 1,7 miliardi di euro di fatturato nel nostro paese. Il Governo Italiano si è impegnato ad adottare iniziative e norme per la realizzazione dei distributori di LNG in tutto il territorio nazionale, al fine di ridurre l'impatto ambientale del trasporto su strada. Con l'inaugurazione della stazione di Salerno abbiamo dato un nuovo accesso e un punto d'arrivo al corridoio del trasporto europeo e internazionale, finalmente in grado di rifornirsi in un'area strategica per il trasporto e la logistica internazionale, qual è il Sud Italia” ha concluso Gianandrea Ferrajoli.

## TANTI STRALIS NP PER LE AZIENDE CHE OPERANO NEL SUD

La cerimonia d'apertura del nuovo impianto è stata anche l'occasione per IVECO e Mecar di effettuare cinque importanti consegne, per un totale di 42 Nuovi Stralis NP 460, dotati di motorizzazione a gas da 460 CV. Dieci sono entrati in servizio presso la SMET che, in questo modo, vede salire al 15% la percentuale di veicoli alimentati a LNG. Quindici Stralis NP 460 sono andati alla Trans Italia, anch'essa con un 15% di veicoli green nel parco. Sette NP sono entrati nella flotta della Casilli Enterprise che, a poco meno d'un anno dall'acquisto degli Stralis Natural Power da 400 CV, porta al 28% la penetrazione dei mezzi alimentati a gas naturale, mentre sette trattori NP sono stati acquistati dalla Tran Isole e altri tre dalla Sud Frigo, che raggiunge così il 31% della flotta alimentata a LNG. Ogni giorno, IVECO dimostra con i fatti di essere, come recita il payoff aziendale, “il tuo partner per un trasporto sostenibile”, il portabandiera di un'Italia che vince grazie alla tecnologia, all'innovazione e all'attenzione per l'ambiente.



# INSIEME IN ALLEGRIA



**Una festa d'estate organizzata dalle Officine Brennero a Verona per creare spirito di gruppo fra i dipendenti e le loro famiglie e consolidare il legame con la clientela e con gli specialisti della rete d'assistenza**  
di Sara Castaldi

**U**n giorno intero all'insegna del relax, della musica, dei giochi e della buona cucina con la possibilità, per i responsabili delle aziende di trasporto, di testare due veicoli demo presenti in concessionaria, un Daily Hi-Matic e uno Stralis NP con motorizzazione a gas da 460 CV. È questo il bilancio della prima edizione della Summer Truck Fest, un evento organizzato a fine giugno dalla concessionaria IVECO Officine Brennero di Verona con due obiettivi. Da un lato, creare spirito di gruppo fra i dipendenti della concessionaria, i collaboratori e i loro familiari e, dall'altro, consolidare il legame con la clientela del brand e con gli specialisti della rete assistenziale. Due obiettivi pienamente raggiunti, come dimostrano il successo di pubblico - in totale, circa 500 visitatori, inclusi i responsabili delle aziende di trasporto provenienti dalle province di Trento, Verona e Mantova - e l'entusiasmo dei partecipanti. Un entusiasmo che si è manifestato durante il mini-torneo di beach volley a quattro squadre, svoltosi su un campo di gioco con fondo sabbioso realizzato nel perimetro della concessionaria. Ma anche di fronte al chiosco per la miscita della birra e di altre bevande, a quello per la distribuzione del gelato, alla consolle del Dj che

ha animato l'evento con tanta musica dal mattino alla sera e, ovviamente, davanti al maxi-schermo televisivo per assistere in diretta alla partita di calcio Francia-Argentina dei mondiali di Russia. "La Summer Truck Fest - spiega Alberto Aiello, Amministratore Delegato delle Officine Brennero - è nata per creare un momento di relax per tutti, dipendenti, collaboratori, familiari e clienti, in un'atmosfera tipicamente estiva. L'evento è stato pubblicizzato e promosso con alcuni filmati postati sulla pagina Facebook delle Brennero, realizzati dai dipendenti della concessionaria, con inviti diffusi via mail e con altri, cartacei, recapitati direttamente dai venditori. Bisogna anche ricordare che durante la giornata di festa sono state effettuate più di 60 prove su strada con i veicoli demo a disposizione della clientela. Insomma, si è riusciti a coniugare divertimento e business". L'anno prossimo è prevista la seconda edizione della Summer Truck Fest? "L'intenzione è questa, come dimostrano le scritte - Summer Truck Fest 2018 - impresse sulle magliette che sono state stampate per celebrare l'evento". Officine Brennero, concessionaria interamente controllata da IVECO, è una realtà con oltre 170 fra dipendenti e collaboratori che, lo scorso anno, ha venduto circa 3mila camion fra nuovi e usati, generando un fatturato di 150milioni di euro.



# PARTNERSHIP VINCENTE

**Dalla collaborazione con la Reale Mutua, un pacchetto assicurativo rinnovato con condizioni ottimizzate per i clienti dei prodotti finanziari di IVECO Capital. I principali plus della proposta assicurativa Furto, Incendio e Kasko**

di Raffaella Camerino

**L**o scorso anno, le società di leasing con canale di vendita diretto e indiretto sono state preferite, in termini di stipulato leasing, dalla clientela italiana, rispetto al canale bancario tradizionale. Per questo motivo avere una rete formata, supportata da una solida finanziaria captive, rappresenta un notevole vantaggio competitivo per acquisire una posizione di leadership sul mercato. Di qui l'importanza che IVECO Capital ha sempre attribuito e continua ad attribuire ai propri Concessionari e alla loro formazione, nell'ottica di una costante collaborazione e comune crescita, come quella che si è registrata lo scorso anno. L'esercizio 2017 si è chiuso, infatti, con un erogato di circa 432 milioni di euro (+ 12% rispetto al 2016). Oltre il 36% dei veicoli IVECO venduti in Italia alle

piccole e medie imprese è stato acquistato con un leasing di IVECO Capital. Un ulteriore trend di crescita è stato osservato nei primi cinque mesi del 2018, nel corso dei quali sono stati sempre più positivi sia l'andamento dei volumi finanziati (+58% rispetto allo stesso periodo del 2017), sia il tasso di penetrazione sull'immatricolato IVECO (+ 12 punti percentuali). Oltre alla formazione, IVECO Capital pone la stessa attenzione e dedica la stessa cura allo sviluppo di nuovi prodotti e/o servizi per garantire al cliente un'offerta sempre più competitiva e innovativa. Proprio con lo spirito di rendere i servizi finanziari accessibili alle migliori condizioni di mercato e di aumentare il valore dell'offerta, IVECO Capital sta lavorando al rinnovo del pacchetto assicurativo Furto, Incendio e Kasko, ottimizzando alcune condizioni.



## UN PARTNER CHE CONDIVIDE LA VISION E L'APPROCCIO AL CLIENTE

La scelta del nuovo partner è ricaduta sulla Società Reale Mutua di Assicurazioni, azienda con cui Capital condivide la vision e l'approccio al cliente. La Reale Mutua, nata nel 1828, ha percorso da allora quasi due secoli di storia. Un lungo cammino fatto di professionalità, affidabilità e innovazione, caratteristiche che ancora oggi fanno dell'azienda un punto di riferimento nel mercato. La missione della Società è strettamente legata alla sua natura mutualistica: porre sempre i Soci assicurati al centro delle proprie attenzioni, garantendo loro qualità e certezza delle prestazioni, attraverso il costante impegno di personale competente e professionale. Oltre 1.100 sono i dipendenti e 345 le agenzie distribuite in tutta la Penisola, che garantiscono quella buona capillarità particolarmente apprezzata da parte del gruppo CNHI Capital.

## PACCHETTI DI COPERTURE A TUTTO CAMPO

Questi, in dettaglio, alcuni plus della nuova proposta assicurativa centrata su Incendio, Furto e Kasko. Il pacchetto legato alla copertura assicurativa sugli autobus vedrà l'aggiunta delle calamità naturali, mentre quella relativa all'Incendio comprenderà la garanzia per i danni involontari a terzi. La copertura Atti vandalici, sociopolitici, atmosferici sarà estesa a un set di eventi addizionali non sempre considerati di base e quella Kasko, con condizioni di polizza incrementate, sarà offerta a costi competitivi. Inoltre, grazie al nuovo servizio attivato sul portale "Il mio Leasing", la procedura della gestione sinistri verrà notevolmente snellita.

Un ulteriore beneficio a vantaggio di per coloro che hanno scelto IVECO Capital andrà ai Clienti del DAYLease, che disporranno nell'offerta sia della copertura Incendio e Furto, sia della Responsabilità Civile, in partnership con IVECO, in omaggio per il primo anno dalla data di immatricolazione. Di fatto, essendo entrambe gestite con la Reale Mutua, i clienti beneficeranno della semplificazione delle procedure di post vendita per i sinistri. Questo si ripercuoterà sul già significativo numero di rinnovi oltre i 12 mesi della Responsabilità Civile presso la Reale Mutua. Il 18% dei clienti che negli anni scorsi ha scelto il DAYLease ha infatti deciso di continuare con la polizza offerta anche dopo il primo anno omaggiato, a evidente riprova della competitività dell'offerta e dell'affidabilità del partner assicurativo.

Il servizio Incendio Furto e Kasko proposto dalla Reale Mutua così rivisto accompagnerà non solo il DAYLease, ma anche tutte le altre offerte di IVECO Capital. DAYLease, creato appositamente per il Daily, è un'offerta integrata in cui il canone omnicomprendente permette al cliente

di diluire mensilmente i costi finanziari, assicurativi e di manutenzione nell'arco dell'intera durata del contratto. L'offerta permette, infatti, al cliente di usufruire di centri autorizzati per l'assistenza programmata, di allungare la vita del veicolo e di risparmiare tempo nella ricerca di una polizza ad hoc. Al termine del contratto il cliente può restituire il mezzo, riscattarlo tramite pagamento in contanti o rifinanziamento, oppure cederlo in permuta per un nuovo veicolo.

## LE PROMO IN CORSO E LA NUOVA OFFERTA DDLEASE SULLA GAMMA HEAVY

Oltre al DAYLease, IVECO Capital offre, per la gamma leggeri, l'evergreen tasso 0% per i cabinati, i furgoni e gli Hi-Matic con cambio automatico, mentre per la gamma pesante con motorizzazioni a gasolio il tasso dell'offerta risulta appetibile all'1,99%. Per i pesanti a gasolio l'ultimo nuovo nato in gamma Capital è il DDLease, un innovativo prodotto che associa i vantaggi di un leasing a 72 mesi alla possibilità di uscita al 48esimo mese. Un occhio di riguardo per gli LNG, che godono di un'offerta integrata a 72 mesi con il pacchetto di manutenzione L-Life a 1.990,00 € al mese. Per la gamma dei medi continua il grande vantaggio del tasso 0%.

## CI SONO ANCHE I SEMINUOVI

Di notevole rilevanza l'azione sui Seminuovi, con gli Stralis Euro VI da 460-480 CV che beneficiano di un'offerta imperdibile con rata competitiva e comprensiva dei servizi di assicurazione, con tutti i vantaggi che ciò comporta. Inoltre, grazie al pacchetto integrato di estensione di garanzia, il veicolo, con un'anzianità massima di 4 anni e con percorrenza fino 450.000 km, mantiene il suo valore nel tempo. Una buona soluzione per prestare attenzione ai flussi di cassa mensili, godendo di un tasso agevolato con rapidi tempi di risposta. La grande attenzione a tutte le possibilità del mercato, unita alla quantità e qualità delle soluzioni e delle proposte, fa di IVECO Capital il partner indispensabile per il business del trasporto.



Nella pagina a fianco, uno Stralis XP su un itinerario autostradale. Sopra, uno Stralis Seminuovo Euro VI



# INDCAR, CON L'IVECO DAILY PRENDE IL VOLO

**La serie Wing si arricchisce di due nuovi modelli. Spazi interni e dettagli al top. Sotto pelle pulsa il cuore dell'IVECO Daily, un must per questo tipo di allestimenti**

di Ivan Poli

**T**ra i partner di IVECO BUS spicca Indcar, costruttore spagnolo di minibus che ha sempre fatto della qualità il proprio fiore all'occhiello. Indcar produce sia in Spagna sia in Romania e dispone di una gamma completa dove il brand IVECO ha da sempre fatto la voce grossa. Tra le gamme Indcar di maggior successo c'è la serie Wing che oggi si arricchisce di due nuovi modelli, uno da 8 e l'altro da 8,5 metri capaci, rispetto alle versioni già a listino, di offrire un maggior numero di posti a sedere (il top di gamma arriva a 30 posti più l'autista), un baule ancora più capiente, più spazio tra i sedili e un'area più confortevole per autista e hostess. Ma non solo. I due inediti di casa Indcar lanciano il cuore oltre l'ostacolo mettendo sul tavolo dettagli e allestimenti, già nella versione standard, da categoria premium.

I nuovi Indcar Wing sono realizzati su meccanica IVECO Daily 70C18 con la classica struttura a longheroni a 'C' a collo di cigno collegati da traverse tubolari chiodate. Il ponte è di tipo posteriore rigido mentre l'assale anteriore è a ruote indipendenti. A muovere i due nuovi arrivati di casa Indcar pensa il quattro cilindri da tre litri, capace di erogare 180 cavalli, caratterizzato dalle quattro valvole per cilindro comandate da albero a camme in testa, dal common rail di ultima generazione e da un sistema realizzato da filtro antiparticolato, egr ed scr per il contenimento delle emissioni certificate Euro VIc. In tandem al motore sono previste due tipologie di cambio: il sei marce meccanico o l'automatizzato Hi-Matic. Il Wing L8 e la versione L8.5 completano una gamma che sino a ieri contava al suo interno il modello L7, da 7,7 metri, e la versione L7 Th caratterizzata dalla postazione per disabile. Nello specifico il Wing L8 misura 7,99 metri (i circa 20 centimetri sono stati ricavati



allungando lo sbalzo posteriore) ed è disponibile nelle versioni da 26 o 28 posti con porta di emergenza posta sulla murata di destra. Si cresce di dimensioni e capacità di trasporto con il modello Indcar Wing L 8.5. Qui la lunghezza fuori tutto è di 8,48 metri (grazie a un passo più lungo) così da ospitare sino a 30 passeggeri. Soluzione che posiziona il Wing L8.5 su un segmento di mercato del tutto inedito per Indcar, che così può giocare ad armi pari con la diretta concorrenza.

I due nuovi Indcar Wing portano in dote alcune novità significative. Per ridurre il peso del veicolo e aumentare il numero di sedute il costruttore spagnolo, infatti, è stato chiamato a un lavoro di cesello. In questa direzione vanno la modifica della struttura in acciaio, ora più leggera, e la sostituzione del pavimento in legno Okume con pannellature a sandwich ultraleggero. Due scelte che hanno consentito di lasciare a terra zavorra 'inutile' in favore di passeggeri e bagaglio al seguito. Per i nuovi modelli della gamma Wing è stato studiato un posto guida capace di offrire più comfort e visibilità all'autista, così da accrescere anche i livelli di sicurezza. Sempre per il posto guida si registra l'arrivo della nuova videocamera interna, ora integrata nel retrovisore. Lo schermo del retrovisore, inoltre, assume su di sé la funzione della retromarcia. Nella lista degli inediti anche le luci a led d'ingombro laterali, che svolgono anche funzione di segnalazione e migliorano la visibilità in sede di manovra. Sempre a led le luci di profilo dei gradini d'accesso, gradini ora ricoperti in Pvc di un colore coordinato al corridoio del vano interno. Per facilitare la salita è previsto il classico corrimano che è solidale alla nuova paretina in acciaio inossidabile, disegnato dal centro design Indcar. Un'altra paretina, gemella alla precedente, è inoltre collocata alle spalle dell'autista, ora in posizione più arretrata rispetto alla versione L7, così da evitare lo sfregamento con il sedile del driver e disegnare un'area multifunzione dove, a seconda delle esigenze del cliente, possono trovare posto il frigorifero, un porta ombrelli, un cestino oppure la macchina del caffè. In questa rimodulazione degli spazi interni, a beneficiare, come già accennato, sono anche i livelli di comfort dei passeggeri. Infatti, la distanza tra i sedili nella versione da 8,5 metri arriva a 76,5 centimetri, la larghezza interna tocca ora i 2.250 millimetri e l'ampiezza del corridoio aumenta sino a 350 millimetri. Questo grazie all'adozione di nuovi sedili Indcar battezzati I 30, disponibili, per il Wing 8.5, solo nella nella versione Standard (senza doppia imbottitura). Per il Wing da 8 metri, oltre alla versione Standard (anche con doppia imbottitura), sono presenti le versioni I 30 Plus (senza doppia imbottitura) caratterizzati dal poggiatesta in simil pelle e tasche laterali. Sempre per il Wing 8 anche disponibili i Kiel 2050 Avance e i Vogel Prestige. Nuove anche le cappelliere con un volume maggiorato e luci integrate nell'unghia disegnata tra cielo interno e la stessa cappelliera. Bollino 'new' anche per la collocazione del pulsante che comanda l'apertura della porta d'accesso, ora ubicato nella parte anteriore del veicolo, così come l'inedita piastra in alluminio posta in corrispondenza della porta di emergenza così da evitare di deteriorare il gradino di emergenza.



Nella pagina a fianco, la vista anteriore di un Indcar Wing. In alto, la bagagliera. Sopra, una panoramica degli interni

## TUTTO CON UN CLICK

Per sapere tutto sui mini e midibus allestiti su meccanica IVECO BUS è sufficiente visitare il sito web [www.busmaster.com](http://www.busmaster.com) su cui si danno appuntamento le soluzioni di allestimento basate su telai del brand Cnh con motore anteriore Daily ed Euromidi. Il marchio Busmaster suggerisce una collaborazione di lungo periodo tra IVECO e gli allestitori europei, che poggia sulle solide fondamenta delle rispettive abilità e competenze. Attraverso l'interfaccia web ogni allestitore certificato può presentare i propri modelli realizzati sulla base di telai IVECO. Ad oggi sono in tutto oltre ottanta i veicoli inseriti sulla piattaforma. Il sito è in cinque lingue (inglese, francese, italiano, tedesco e spagnolo) e permette di curiosare nella banca dati di prodotti a telaio IVECO BUS in base alla destinazione d'uso, alla capacità passeggeri e all'area geografica. Sulla piattaforma trova posto un ampio ventaglio di minibus: dai minivan turistici per servizi di navetta e trasferimento Vip, ai minibus per il trasporto urbano ed interurbano, ma anche veicoli per il trasporto scolastico dotati di un'elevata capacità di posti. Obiettivo del sito è quello di fornire un canale di contatto tra clienti e gli allestitori partner certificati Busmaster.

# È BOOM PER I LEASING

**Con la ripresa economica, crescono gli investimenti nel settore del trasporto e i volumi dello stipulato leasing, la forma di finanziamento preferita da piccole-medie imprese, grandi società e privati**

di **Raffaela Camerino**

**C**irca 26,6 miliardi di euro è stato il valore complessivo dello stipulato leasing nel 2017 in Italia e ci si attende di raggiungerlo nuovamente e superarlo quest'anno. Come si è giunti a questi numeri? Nel 2017 l'aumento degli investimenti nel nostro paese è stato superiore alla media europea e il processo di rinnovo è partito proprio dal leasing. Nella UE, i volumi dell'erogato in leasing hanno raggiunto i livelli pre-crisi e in l'Italia il 2017 è stato il quarto anno consecutivo di crescita. L'attività industriale nella Penisola è in

recupero dal 2015, nelle medie annuali l'indice della produzione industriale ha segnato una crescita, dell'1,4% nel 2016 e del 3,1% nel 2017. Tra i settori che hanno mostrato maggiore dinamicità c'è, senza dubbio, quello dei mezzi di trasporto, che ha visto una crescita del 5,6% e un incremento dei leasing sui veicoli industriali del 7,8% rispetto all'anno precedente. La penetrazione del leasing si fa più evidente sugli investimenti, mentre il canale di vendita bancario vede una certa flessione. Il leasing rimane tra le forme di finanziamento preferite dalle piccole-medie imprese, ma il suo utilizzo è cresciuto anche tra le grandi società



e i privati. Questo strumento viene scelto prevalentemente da chi attinge a una delle agevolazioni agli investimenti più forti di questi ultimi anni. Oltre il 70% delle prenotazioni che fanno riferimento alla Nuova Sabatini riguarda operazioni di questo tipo, rispetto ad un residuo 30% di finanziamenti bancari. La tendenza è confermata anche dai dati del mese di maggio. L'Impresa 4.0, più che una rivoluzione tecnologica, è la rivoluzione culturale di quelle aziende che vogliono continuare a essere competitive in un mercato in continua evoluzione. La competitività si raggiunge anche tramite quegli strumenti che abbinano le esigenze della clientela alle evoluzioni tecnologiche. In questo contesto si comprende la forte penetrazione del leasing finanziario negli investimenti delle imprese innovative.

## IL PIANO INDUSTRIA 4.0

Le misure previste dal Piano Industria 4.0 nel 2017 hanno contribuito in modo importante alla ripresa della crescita degli investimenti, aumentati del 3,8% rispetto al 2016. Tali misure prevedono il Superammortamento, cioè un ammortamento incrementato del 40% rispetto al costo dei beni strumentali, e l'Iperammortamento, con un ammortamento maggiorato del 150% sul costo di acquisto di beni strumentali, che presentano le caratteristiche d'interconnettività e innovazione tecnologica. Entrambi gli incentivi sono cumulabili alle agevolazioni all'investimento delle PMI di cui la Nuova Sabatini è l'esempio principale. In rapporto al Pil, la dinamica degli investimenti si è ripresa a partire dal 2015, arrivando nel 2017 a rappresentare quasi il 18% dell'output generato dal paese. Questo valore, seppur positivo, resta ancora lontano dai livelli pre-crisi. Infatti, nel periodo 2007-2009 era superiore al 20%.

## BENE IL SETTORE DEI MEZZI DI TRASPORTO

Quali sono stati i beni maggiormente interessati dalla ripresa degli investimenti e con quale impatto? Le variazioni più consistenti si sono registrate sugli investimenti in mezzi di trasporto, aumentati nel 2017 a +35,6%, arrivando a quasi 26 milioni di euro (ai prezzi correnti).

Tra le diverse attività economiche della clientela, il leasing nel 2017 ha sostenuto particolarmente gli investimenti manifatturieri, che rappresentano il 36,3% sul totale stipulato complessivo. Questo valore è in crescita di circa il 4%, con 728 milioni di euro in più rispetto al 2016. La dinamica positiva di tale settore è alimentata dal proseguimento della fase di crescita a livello macroeconomico del fatturato e degli ordinativi dell'industria e dagli incentivi derivanti dal Piano Industria 4.0, Nuova Sabatini, Super e Iperammortamento. A loro volta, gli stessi hanno spinto in maggior misura proprio tale settore, che aveva sofferto di più durante la crisi. Seguono, in termini di rilevanza relativa, le attività in trasporto e magazzinaggio e il commercio, rispet-



Nella pagina a fianco, uno Stralis Natural Power. Il alto, un quattro assi della gamma X-Way. Sopra, un Daily Blue Power.

tivamente con il 14,1% e il 13,9%. È da segnalare che, per la prima volta, il settore trasporto supera nel leasing il peso del comparto del commercio. Su questo cambiamento ha influito il Superammortamento che, per tutto il 2017, è stato aperto sia agli investimenti strumentali, sia ai mezzi di trasporto.

## DINAMICHE POSITIVE UN PO' IN TUTTA ITALIA

A livello territoriale, le performance migliori si sono registrate nel Centro Italia, dove spicca la brillante dinamica del leasing auto. Nel Nord, la crescita è trainata dall'incremento dello stipulato nel leasing strumentale e dalla buona dinamica del comparto manifatturiero. Nel Sud, osserviamo comunque dinamiche positive, seppur più contenute: il settore dei trasporti e il comparto auto sono quelli che incidono di più, ma si osserva anche una rinnovata vivacità del manifatturiero. Pur con qualche lieve segnale di rallentamento della produzione, le previsioni di crescita degli investimenti 2018 sono positive. Il primo trimestre dell'anno ha visto un incremento del 12% del leasing. Sia ad aprile sia a maggio 2018, più del 70% delle prenotazioni della Nuova Sabatini hanno riguardato finanziamenti in leasing. Con queste prospettive, ci si aspetta una crescita dello stipulato del 7% rispetto all'anno precedente. In conclusione, ciò che emerge è l'evidenza di un ritrovato il clima di fiducia, motore di una forte economia nazionale ed europea.



# NOVITÀ DALL'ASIA E DALL'EUROPA

**A Tokyo, presentata da IVECO l'offerta di veicoli commerciali e autobus con motorizzazioni a gas naturale. A Parigi, al Salone delle costruzioni e delle infrastrutture (Intermat), siglato un accordo di fornitura di sei Stralis X-Way NP con la Transport Jacky Perrenot. In un video della webserie di CNH Industrial 'Behind the Wheel', il ruolo di IVECO BUS come partner della municipalità di Lille nella realizzazione di un sistema di trasporto pubblico eco-sostenibile**

di Sara Buosi



**L**e notizie di questa puntata di IVECO nel mondo, la rubrica che Camion&Servizi dedica alle novità della 'galassia' CNH Industrial, provengono dall'Asia e dall'Europa. In Giappone, al Nippon Press Center di Tokyo, IVECO ha presentato la propria offerta di veicoli per il trasporto di merci e di persone con motorizzazioni a gas naturale e ha siglato il contratto di fornitura del primo Stralis NP a metano liquefatto (LNG) per il mercato del Sol Levante con

la Fuji Transport. A Parigi, durante l'ultima edizione del Salone Internazionale delle attrezzature per le costruzioni e le infrastrutture (Intermat), la Transport Jacky Perrenot ha sottoscritto un accordo per l'acquisto di sei Stralis X-Way NP. A Lille, nel Nord della Francia, IVECO BUS partecipa come partner a fianco della municipalità nella realizzazione di un sistema di trasporto pubblico eco-sostenibile, come dimostra l'ultimo episodio della webserie di CNH Industrial 'Behind the Wheel'.

## GIAPPONE: PRESENTATA A TOKYO L'OFFERTA DI MEZZI A GAS NATURALE DI IVECO

IVECO ha presentato i più recenti sviluppi del suo piano d'azione per promuovere l'uso del gas naturale nel settore dei trasporti in Giappone. All'evento, tenutosi presso il Nippon Press Centre di Tokyo, hanno partecipato Pierre Lahutte, IVECO Brand President, Takao Kashiwagi, Professore presso l'Istituto di tecnologia di Tokyo e Presidente del "LNG Expert Committee", Hiroaki Matsuoka, Presidente della Fuji Transport Corporation, Mariarosa Baroni, Presidente e CEO di NGV Italy e Jean-Claude Giro, Presidente dell'Associazione francese dei veicoli a gas naturale (NGV France) e Commissario Generale del Paris Motor Show, oltre a rappresentanti del Governo, dei media e del settore trasporti. Il piano d'azione di IVECO nasce in seguito al Memorandum di Cooperazione che il Ministero dell'Economia, del Commercio e dell'Industria giapponese ha firmato con la Commissione Europea lo scorso anno per lo sviluppo di tecnologie avanzate per l'impiego di sistemi LNG nel trasporto marittimo e stradale. Il brand ha anche annunciato il lancio dello Stralis NP 400 sul mercato giapponese, proposto con alimentazione a gas naturale liquefatto (LNG), compresso (CNG) e con un mix delle due tecnologie. Disponibile in commercio anche la nuova gamma Daily Blue Power, nelle versioni Hi-Matic Natural Power e Minibus Natural Power, che costituisce la soluzione ideale tra emissioni ridotte e guidabilità nelle aree urbane. IVECO ha inoltre annunciato la firma di un contratto con Fuji Transport per la vendita del primo camion a metano in Giappone, uno Stralis NP 400 alimentato esclusivamente a LNG. Fuji Transport utilizzerà il veicolo sulla tratta Tokyo-Osaka, oltre che in missioni di trasporto per alcuni clienti selezionati, fra i quali il servizio postale giapponese, monitorando e analizzando le prestazioni grazie ai sistemi telematici e GPS.

## FRANCIA: SEI STRALIS X-WAY NP PER LA TRANSPORT JACKY PERRENOT

In occasione del Salone delle costruzioni e delle infrastrutture di Parigi (Intermat), IVECO ha annunciato la firma di un accordo con Transport Jacky Perrenot per la fornitura di 5 Stralis X-WAY NP 8x2x6 a gas naturale, equipaggiati con betoniera elettrica CIFA, oltre al primo ordine in assoluto per una motrice Stralis X-WAY NP a due assi. La Transport Jacky Perrenot conferma così la propria fiducia nei camion di IVECO, leader nel settore della tecnologia a gas naturale, aprendo la via alla progressiva sostituzione dei veicoli diesel della propria flotta anche per le attività legate alla logistica dell'edilizia. Gli X-Way NP dell'accordo vanno ad aggiungersi ai 250 Stralis NP ordinati dall'azienda di servizi logistici in occasione del Solutrans 2017, la Fiera della carrozzeria e del veicolo industriale di Lione. Pierre Lahutte, IVECO Brand President, ha affermato: "Siamo orgogliosi che la Transport Jacky Perrenot abbia rinnovato la propria fiducia nel nostro marchio e nella nostra tecnologia a gas naturale, scegliendo IVECO come partner per sviluppare la sua flotta sostenibile destinata alle applicazioni dell'edilizia. Lo Stralis X-WAY NP, alimentato a carburanti alternativi, rappresenta la soluzione ideale per i numerosi progetti infrastrutturali in corso in molte città europee, come il "Grand Paris" in Francia. Grazie alle contenute emissioni inquinanti e al ridotto livello di rumorosità, questo veicolo può accedere sia ai centri urbani sia alle grandi aree densamente popolate che prevedono norme restrittive alla



Nella pagina a fianco, la presentazione dei mezzi a gas naturale di IVECO a Tokyo. Sopra, uno degli X-Way NP consegnati alla Jacky Perrenot

circolazione e possono operarvi senza limitazioni nell'arco delle 24 ore. La versione alimentata a bio-metano, poi, costituisce anche il mezzo più efficiente già disponibile sul mercato per garantire trasporti a zero emissioni di CO<sub>2</sub>. La transizione energetica è in atto, in quanto le città stanno affrontando il problema della qualità dell'aria e delle emissioni di gas serra, e IVECO è in prima linea con una gamma completa di veicoli a gas naturale."

## FRANCIA: IN UN VIDEO DELLA WEBSERIE 'BEHIND THE WHEEL', IL RUOLO DI IVECO BUS NELLA SOSTENIBILITÀ DEL TRASPORTO PUBBLICO A LILLE

Lille, città del Nord della Francia, è l'ambientazione dell'ultimo episodio della webserie di CNH Industrial Behind the Wheel, che ha come protagonista la flotta di veicoli a gas naturale di IVECO BUS. Il video permette di scoprire come questa città all'avanguardia stia trasformando i rifiuti in energia e come la tecnologia del brand stia contribuendo alla creazione di un paesaggio urbano più sostenibile e pulito. L'episodio completo è online all'indirizzo: [cnhindustrial.com/behindthewheel\\_it](http://cnhindustrial.com/behindthewheel_it). Da un'idea visionaria alla sua realizzazione, la città di Lille è ormai stabilmente in prima linea nei progetti di mobilità sostenibile su vasta scala e IVECO BUS, leader europeo nel settore degli autobus di linea e da turismo, è fiera di partecipare come partner in questa ricerca di un sistema di trasporto pubblico efficiente e a basso impatto ambientale. Il progetto è iniziato quasi 25 anni fa, quando questa lungimirante municipalità incominciò a vagliare le soluzioni per migliorare la qualità dell'aria e sperimentare combustibili alternativi al gasolio. Oggi Lille è orgogliosa di possedere la più grande flotta di autobus a gas naturale d'Europa. Il video mostra come ogni giorno i rifiuti domestici vengono raccolti, portati all'impianto di produzione di biogas e, quindi, convertiti in bio-metano per alimentare gli autobus cittadini. La creazione di questo circolo virtuoso offre al contempo soluzioni per una gestione efficiente dei rifiuti, un miglioramento della qualità dell'aria e una mobilità sostenibile. Le telecamere di 'Behind the Wheel' si spostano dietro le quinte del modernissimo impianto di produzione del biogas, strategicamente posizionato accanto al deposito degli autobus. Qui incontrano i conducenti dei mezzi e coloro che portano avanti il progetto per creare un ambiente urbano più pulito, silenzioso e sostenibile.



# UN GIOIELLO MADE IN ITALY

**Nelle parole di Dario Fianza, IVECO Business Light Manager per il Mercato Italia, un giro d'orizzonte sui successi di vendita del Daily e sui plus di prodotto che hanno convinto tante aziende ad acquistarlo**

di Veronica Viassone



**D**a quarant'anni, cioè dall'introduzione sul mercato della prima generazione nel 1978, il Daily è uno dei gioielli di famiglia di casa IVECO. È un veicolo commerciale che è subito diventato un benchmark di mercato, grazie alla sua identità di piccolo camion, robusto, affidabile e a elevato contenuto tecnologico. Caratteristiche, queste, che sono state ribadite e ampliate con i più recenti sviluppi dell'offerta di prodotto, il Daily Euro 6, e, successivamente, con l'introduzione della gamma ultra-ecologica Daily Blue Power. Per fare un bilancio di ciò che è accaduto sul mercato italiano negli ultimi mesi e per capire quali sono state le caratteristiche di prodotto maggiormente apprezzate dalla clientela nazionale, *Camion&Servizi* ha intervistato Dario Fianza, IVECO Business Light Manager per il Mercato Italia.

**C&S:** *Un bilancio del trend di mercato nel 2017 e dell'andamento nei primi mesi di quest'anno.*

**Fianza:** Sotto il profilo commerciale, il 2017 è stato un anno positivo, caratterizzato da un robusto sprint finale legato ai benefici del super-ammortamento. Nel primo semestre di quest'anno le performance sono ancora in crescita, in linea con l'espansione generale del mercato di riferimento. I prossimi mesi, da oggi alla fine anno, saranno sicuramente sfidanti, ma abbiamo tutte le caratteristiche per fare bene, compresa una rete commerciale di altissimo valore. Tutto il team, grazie anche ai dealer, ha conservato la capacità di spinta dimostrata nel 2017 e nell'ultimo periodo.

**C&S:** *Quali caratteristiche del Daily sono state maggiormente apprezzate dalla clientela? La robustezza, la guidabilità, il comfort, i bassi consumi?*



**Fidanza:** È difficile dire quali di questi elementi abbia avuto un ruolo preponderante. Certamente, un mix dei diversi fattori. Il Daily è un prodotto d'eccellenza. Il mercato - ed è questo un motivo d'orgoglio - glielo riconosce. Oltre alle caratteristiche tradizionali di robustezza, affidabilità e comfort, oggi possiamo giocare anche la carta della tecnologia dei nuovi motori, in un contesto di grandissima attenzione alla riduzione dell'impatto ambientale e alla sostenibilità del trasporto. È una richiesta del mercato, alla quale possiamo dare risposte precise e puntuali grazie, soprattutto, alla nuova gamma Daily Blue Power.

**C&S:** Con l'introduzione del Daily Euro 6, c'è stato un focus particolare di IVECO sulle versioni furgone. È stata una mossa vincente?

**Fidanza:** Storicamente il Daily è percepito dalla clientela come un prodotto premium nella versione cabinato. Il fatto di aver alzato l'asticella anche nell'ambito dei furgoni, ci ha portato un beneficio tangibile. Questo focus sarà mantenuto e migliorato con una serie di azioni dedicate, sia sotto il profilo della comunicazione, sia dal punto di vista delle iniziative commerciali specifiche.

**C&S:** Quali sono in modelli di maggior successo? Per quali specifiche mission di trasporto?

**Fidanza:** Sono i volumi di vendita che definiscono l'appetibilità di un modello. Se parliamo di cabinati, i C12 e i C15 sono molto apprezzati dagli acquirenti. La versatilità del Daily permette di rispondere alle molteplici esigenze dei clienti, passando dalla distribuzione all'edilizia, fino alla raccolta rifiuti. Nell'ambito dei furgoni, la configurazione S14 è quella di maggior successo. Dal punto di vista delle cubature, ci sono esigenze molto eterogenee nelle diverse aree della Penisola, anche se in linea generale la versione da 12 metri cubi è la più richiesta. In ogni caso IVECO è in grado di soddisfare tutte i tipi di necessità. Produciamo in serie, ma ci consideriamo anche sarti d'eccellenza per soluzioni su misura.

**C&S:** La clientela italiana è tradizionalmente affezionata al cambio manuale. Com'è stato accolto l'Hi-Matic? È vero che chi lo prova, lo compra?

**Fidanza:** La scelta fra manuale e automatico è, spesso, una questione di abitudine. È sicuramente un passaggio importante che, negli ultimi tempi, sta subendo una variazione di prospettiva, poiché entrano in gioco le performance dell'Hi-Matic. Un cambio che non è solo un automatico, ma è anche sinonimo di comfort di guida e di risparmio di carburante. Grazie alle due marce supplementari rispetto al manuale, infatti, l'Hi-Matic permette al motore di funzionare sempre nelle condizioni ottimali. In questo modo i consumi vengono



ridotti sia sui percorsi extra-urbani, sia sugli itinerari autostradali. E questo è un contenuto di prodotto importantissimo. È vero, poi, che i test drive fanno apprezzare al cliente tutte le funzionalità della soluzione con l'effetto di produrre risultati positivi sul lato della vendita.

**C&S:** Che riscontri ci sono stati dall'introduzione della gamma Daily Blue Power?

**Fidanza:** Positivi. Rispetto dell'ambiente e sostenibilità sono valori importantissimi. Bisogna dare tempo al mercato di assimilarli. In un contesto di crescenti restrizioni alla circolazione, il fatto di offrire con la gamma Daily BluePower soluzioni di business per l'accesso illimitato alle aree urbane è un grande vantaggio. Rispetto allo scorso anno, stiamo registrando un forte apprezzamento per la versione a gas naturale, Natural Power. Ciò dimostra che siamo sulla strada giusta.

**C&S:** Piani di finanziamenti di IVECO Capital e contratti di servizio della gamma Elements. Come sono accolti dalla clientela?

**Fidanza:** Le sinergie con IVECO Capital funzionano molto bene. Le soluzioni finanziarie della captive e i contratti di manutenzione o di manutenzione e riparazione rientrano nell'ambito di una vendita integrata, che offre molteplici vantaggi al cliente.

Nella pagina a fianco, Dario Fidanza, IVECO Business Light Manager per il Mercato Italia. In alto, un Daily cassonato. Sopra, un Daily della gamma Blue Power con allestimento furgonato



**Quarant'anni  
di successi  
commerciali  
in tutto  
il mondo e  
un palmarès  
di prestigiosi  
premi  
internazionali  
per il leggero di  
IVECO lanciato  
nel 1978 che,  
da allora, è il  
benchmark  
di mercato  
nel proprio  
segmento**  
di Veronica Viassone

# BUON COMPLEANNO DAILY!



**I** Daily festeggia i suoi primi quarant'anni, costellati d'innovazioni tecnologiche a tutto campo, di successi commerciali nel mondo e da un palmarès di riconoscimenti internazionali che testimoniano la bontà del prodotto e la sua capacità di evolversi anticipando i trend di mercato. Sin dal momento del lancio della prima generazione, avvenuto nel 1978, il Daily ha incorporato soluzioni hi-tech che hanno cambiato il settore automotive. A cominciare dal telaio a longheroni con profilo a C d'impostazione camionistica, con trazione posteriore e sospensioni indipendenti sull'avantreno, per passare all'introduzione in prima

mondiale dei motori a metano, nel 1998, del sistema d'iniezione common rail turbo diesel, avvenuta nel 1999, o, nel 2006, del dispositivo di controllo della dinamica di marcia (ESP), che assicura la stabilità del veicolo. Nel corso degli anni, il Daily è cambiato per soddisfare le mutate esigenze degli utilizzatori rimanendo, però, fedele al proprio DNA. Ha fatto da battistrada nel percorso verso l'adozione di soluzioni tecnologiche avanzate per ridurre l'impatto ambientale, quando questo fattore è diventato d'importanza cruciale per il settore del trasporto. Oggi con la gamma ultra-ecologica Blue Power, che consente l'accesso illimitato anche

alle aree soggette alle sempre più stringenti normative antinquinamento, è all'avanguardia in termini di sostenibilità. È una gamma che è stata premiata con il titolo di International Van of the Year 2018 da una giuria di giornalisti internazionali del trasporto su gomma. Gli oltre 3 milioni di veicoli venduti in 110 paesi di tre continenti sono la testimonianza del successo del Daily e delle sue eccezionali capacità di adattarsi alle esigenze specifiche della clientela di tutto il mondo. "Quest'anno - ha affermato Pierre Lahutte, IVECO Brand President - celebriamo un'importante ricorrenza nella vita del Daily, una famiglia di veicoli che si è collocata all'avanguardia nel settore automotive fin dal debutto sul mercato e, a quarant'anni di distanza dal quel momento, sta guidando la transizione verso un trasporto sostenibile. Nel corso della sua storia, la gamma Daily ha riscosso un enorme successo fra la clientela, gli esperti di settore e la stampa specializzata, che gli ha assegnato numerosi riconoscimenti internazionali. È una famiglia che ha sempre guardato al futuro e che ha saputo anticipare le richieste degli utilizzatori, mantenendo fede ai valori di versatilità, affidabilità ed efficienza, per essere sempre il partner ideale per il business e per la sostenibilità ambientale". Oggi il Daily è il veicolo commerciale più avanzato del settore, il cui successo è basato sulle caratteristiche del suo DNA, a cominciare dal telaio con longheroni a C, particolarmente apprezzato dagli allestitori, per la sua naturale attitudine e predisposizione ad adattarsi a un ampio ventaglio di missioni, che spazia dagli allestimenti motorhome, alle furgonature per i corrieri, alle attrezzature per il trasporto dei rifiuti o, più in generale, per i servizi pubblici, ai ribaltabili alle gru retrocabina, alle versioni per soccorso stradale fino alle ambulanze. La gamma Daily offre la più ampia scelta di modelli, con massa totale a terra da 3,3 a 7,2 tonnellate e cubature di carico da 7,3 a 19,6 m<sup>3</sup>. Le sue caratteristiche hi-tech migliorano le performance, il livello di comfort e la connettività, abbassando nel contempo il costo totale d'esercizio. Tutto ciò si traduce in un 'Business Instinct', che fa del gioiello di IVECO il partner ideale per ogni tipo d'attività. Con la gamma Blue Power, il Daily è campione di sostenibilità, anticipando le esigenze future grazie a motorizzazioni diesel avanzate e a sistemi di trazione alternativi. Nell'ambito dell'offerta Blue Power, infatti, il Daily Euro 6 RDE 2020 Ready è il primo commerciale già in linea con le normative sulle emissioni che entreranno in vigore nel 2020, il Daily Hi-Matic Natural Power è il primo mezzo con motorizzazione a gas naturale abbinata a un cambio automatico a 8 rapporti, mentre il Daily Electric è un veicolo a emissioni zero, ideale per i compiti di distribuzione dell'ultimo miglio.



Nella pagina a fianco, un Daily della gamma ultra-ecologica Blue Power. Sopra, tre generazioni di Daily a confronto

# FATTORIA DELLA PIANA TANTI DAILY PER LA FATTORIA

**Nove Daily 35C15 e un 35C18 Hi-Matic con cella frigo in servizio presso la Fattoria della Piana di Candidoni, in provincia di Reggio Calabria. Trasportano e distribuiscono prodotti caseari in tutta Calabria ed in Sicilia**

di Giorgio Garrone



**D**ieci Daily, nove 35C15 e un 35C18 Hi-Matic, tutti allestiti con cella frigorifera sono stati di recente consegnati, unitamente ad un Eurocarga 180, alla Fattoria della Piana di Candidoni, in Provincia di Reggio Calabria. La fornitura è stata curata dalla concessionaria IVECO Mecar, che opera con cinque sedi ed una ramificata rete di venticinque officine autorizzate

in tre regioni del Sud, Campania, Basilicata e Calabria. Fattoria della Piana, la più grande azienda agricola della provincia di Reggio Calabria e una delle maggiori realtà del Mezzogiorno d'Italia, utilizza i Daily per il trasporto dei formaggi freschi e stagionati oltre che delle paste filate di propria produzione verso i punti vendita situati in tutta la Calabria e in Sicilia. Un compito impegnativo sia per i volumi di prodotto in gioco - ogni anno vengono lavorati circa 3milioni di litri di latte vac-



cino e altrettanti di latte di pecora - sia per la mission di trasporto, che richiede veicoli performanti e sempre efficienti, per garantire il mantenimento della catena del freddo dalla partenza ai luoghi di consegna. "I Daily recentemente entrati nel nostro parco mezzi di una trentina di veicoli - spiega Carmelo Basile, Presidente della Cooperativa Fattoria della Piana - trasportano prodotti lattiero-caseari dalla sede della Fattoria a Candidoni o dalle piattaforme logistiche dislocate sul territorio verso i punti vendita di Calabria e Sicilia. Si muovono in un raggio di 70-80 km dai rispettivi centri operativi ed effettuano 20-25 consegne al giorno, con percorrenze annue attorno ai 45-50mila km". Quali sono le esigenze operative e i motivi che hanno spinto la Cooperativa a scegliere i Daily? "Avevamo e abbiamo bisogno di mezzi affidabili, con un'elevata portata utile, che risultino manovrabili in ambiente urbano per le consegne dei prodotti freschi nei luoghi di destinazione finale. Si tratta di missioni molto impegnative per il numero di consegne giornaliere e per i frequenti stop&go che esse richiedono. La scelta è caduta sui Daily per due motivi. La positiva esperienza accumulata negli anni con i veicoli del brand, inclusi quelli con motorizzazione a gas naturale, e il rapporto consolidato di proficua collaborazione che si è instaurato con la concessionaria IVECO di riferimento, la Mecar". Nella fornitura sono compresi anche un Daily Hi-Matic con cambio automatico, che offre massimi comfort e piacere di guida in ambito urbano, e un Eurocargo. A quali compiti sono adibiti? "L'Eurocargo - conclude Basile - è utilizzato per il rifornimento delle piattaforme logistiche dislocate sul territorio, con partenza dalla sede di

Contrada Sovereto, mentre il Daily Hi-Matic è destinato a servizi di linea sulla tratta Reggio Calabria - Catania".

## CHI È FATTORIA DELLA PIANA

La Fattoria della Piana, nata nel 1936 nella piana di Goia Tauro tra i comuni di Rosarno e Nicotera per iniziativa del Cavaliere del lavoro Antonio Giuffrè, è oggi, con 240 ettari di terreno coltivati direttamente per la produzione di fieno, granturco e sorgo e 900 capi di bestiame, la più importante fattoria della provincia di Reggio Calabria e una delle maggiori realtà del Sud Italia. Il cuore produttivo dell'azienda, che ha raggiunto nel 2016 un fatturato di 15milioni di euro, è costituito dal caseificio, che trasforma ogni anno 6milioni di litri di latte (3milioni di latte vaccino e 3 milioni di litri di latte di pecora) in formaggi freschi, formaggi a pasta filata e in pecorino. A ciò si aggiunge la produzione di olio extravergine di oliva (mono varietale o blend), ottenuto da coltivazioni autoctone di qualità. I prodotti della Fattoria vengono consegnati in Calabria e in Sicilia dalla flotta di mezzi aziendali dotati di furgonature refrigerate e in tutta Italia mediante corriere espresso. I formaggi vengono anche esportati in Europa, Canada, Giappone, Australia e Stati Uniti - in quest'ultimo caso, attraverso l'Atlanta Corporation, il principale distributore privato nord-americano nel settore alimentare. La sostenibilità ambientale è uno dei capisaldi della Fattoria della Piana. In quest'ottica, a partire dal 2013, è stato avviato un programma di rinnovamento del parco veicolare, che ha comportato l'adozione di mezzi con motorizzazione a bio-gas, ottenuto dalla centrale di produzione interna.

Nella pagina a fianco, uno dei Daily con cella frigo, recentemente entrati in servizio presso la Fattoria della Piana. Sopra, una foto di gruppo del personale dell'azienda

OLPNEUS

# I MARATONETI DELLE GOMME

**Percorrenze fino a 130mila chilometri l'anno per i nuovi dieci Daily Hi-Matic – quattro cabinati 35C18 e sei furgoni 35S16 – utilizzati dall'azienda di Caltanissetta per la distribuzione di pneumatici in Sicilia e in Calabria**

di Giorgio Garrone



**P**ercorrere con un veicolo commerciale leggero 130mila chilometri l'anno è un traguardo da record, che poche

aziende in Italia raggiungono. Eppure fa parte della realtà operativa della Olpneus, una società di Caltanissetta che commercializza e distribuisce pneumatici multimarca per automobili, motociclette, mezzi movimento terra e per l'agricoltura, commerciali leggeri e veicoli industriali in tutta la Sicilia, in Calabria e in alcune zone della Puglia. La Olpneus, nell'ambito di un programma di rinnovo del proprio parco-mezzi, ha recentemente ricevuto dieci Daily Hi-Matic, tutti dotati di cambio automatico a otto rapporti.

Di questi, quattro sono autotelai cabinati 35C18 allestiti con furgonatura personalizzata maxi-volume in lamiera, mentre i rimanenti sei sono furgoni di serie a ruota posteriore singola. La fornitura è stata curata dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Trinacria Veicoli Industriali, che opera nelle province di Palermo (la sede principale si trova a Termini Imerese), Caltanissetta, Agrigento, Enna e Trapani. "I nuovi veicoli – spiega Raimondo Cirneco, Responsabile della logistica e del parco-mezzi della Olpneus – entrati in servizio da alcune settimane, vengono utilizzati da autisti di elevata esperienza per la distribuzione in Sicilia, in Calabria e in alcune aree della Puglia di pneumatici multimarca per un ampio ventaglio di applicazioni, partendo dalla nostra sede di Caltanissetta. Per le consegne in altre regioni d'Italia ci affidiamo, invece, a corrieri o aziende di trasporto in conto terzi con le quali abbiamo stabilito un rapporto di collaborazione". Qual è la missione tipica di uno di questi Daily? "Molto diversa da quella tradizionale di un commerciale leggero. I veicoli accumulano, infatti, percorrenze annue attorno ai 130mila chilometri, valore riscontrabile solo sui camion da linea. Proprio in considerazione dell'elevato chilometraggio previsto, abbiamo scelto di sottoscrivere un contratto di manutenzione e riparazione full della gamma Elements di IVECO, un 3 XL-Life per un periodo di tre anni o di 400mila chilometri. È una decisione legata anche al fatto che vogliamo avere con la Casa costruttrice un rapporto a 360°, che non si limita alla fornitura dei veicoli". Quali elementi hanno influito sulla scelta d'acquisto dei Daily? "Un ruolo determinante l'hanno avuto le precedenti esperienze positive con i veicoli del brand, dei quali abbiamo apprezzato soprattutto i consumi e la robustezza strutturale. Un altro elemento determinante nella decisione d'acquisto è stato l'elevato livello qualitativo (e la capillarità sul territorio) dei



Nella pagina a fianco e sopra, due Daily Hi-Matic dotati di cambio automatico a otto rapporti con convertitore di coppia. Sotto, il logo della Olpneus



servizi di assistenza forniti dalla concessionaria IVECO, la Trinacria Veicoli Industriali". Quali sono le principali caratteristiche tecniche dei Daily recentemente entrati in servizio? "Sono tutti dotati di cambio automatico Hi-Matic, con dispositivo Eco Switch

Pro Fleet che, in un'ottica di risparmio di carburante, consente di inibire la modalità Power. La velocità massima, inoltre, è autolimitata a 130 chilometri l'ora, al fine di impedire un uso scorretto dei mezzi e ottimizzarne la sicurezza stradale". Che riscontri ha avuto fino ad ora dai conducenti? "Sono soddisfatti delle performance, come noi lo siamo dei consumi di gasolio. Quindi, abbiamo centrato uno dei nostri obiettivi prioritari".

## CHI È LA OLPNEUS

Nata da una visione lungimirante del mercato di Lirio Orlando, oggi la Olpneus è leader di mercato nel Sud Italia nella distribuzione di pneumatici di secondo equipaggiamento. Era il 2004 quando la Olpneus venne costituita, grazie alle competenze acquisite dal fondatore nella vendita di coperture al dettaglio e all'ingrosso attraverso la precedente attività della Orlando Gomme, avviata nel 1983. Un bagaglio di esperienze altamente competitivo, nel settore della distribuzione. Professionalità e competenza sono i principali ingredienti del successo di questa società, che affonda le sue radici nei valori della famiglia e nello spirito di squadra. Il fatto di trovarsi con la sede principale al centro della Sicilia permette alla Olpneus di essere presente in modo capillare su tutto il territorio dell'isola e di raggiungere officine e punti vendita in tempi rapidi. Un altro elemento di successo apprezzato dalla clientela è l'ampiezza del portafoglio prodotti, che spazia dagli pneumatici per auto, moto e scooter a quelli per i mezzi pesanti, per le macchine per l'agricoltura e il movimento terra e per applicazioni industriali, fino agli accessori per automobili, come i cerchi in lega, e alla fornitura di attrezzature per le officine e i gommisti.



# CENTRALE DEL LATTE DELLA TOSCANA IL LATTE ARRIVA SUI DAILY

**Otto Daily, sette Diesel e uno a gas naturale, entrano nella flotta della Centrale del Latte della Toscana Spa a socio unico. Perché sono stati scelti i mezzi di IVECO e come sono utilizzati per le consegne del latte, dei derivati e di altri prodotti freschi**

di Giorgio Garrone

**O**tto Daily, sette con motorizzazione Diesel e uno con propulsore alimentato a gas naturale compresso (CNG), sono recentemente entrati a far parte della flotta della Centrale del Latte della Toscana con sede a Firenze. La società, che produce e commercializza latte e derivati con brand 'Mukki', ha un parco veicoli interamente IVECO costituito da 128 camion, suddivisi fra modelli di 3,5 tonnellate di massa totale a terra (40 unità in tutto) e 88 mezzi di 6 tonnellate di massa totale, fra i quali figurano numerosi cabinati a metano. I nuovi Daily a ruota posteriore gemellata - due 35C15, cinque 60C15 e un 60C14

CNG - allestiti con celle frigo adatte alla movimentazione di prodotti deperibili da conservare a temperature positive comprese fra 0°C e +4°C, sono adibiti alla distribuzione di latte, latticini, uova e insalate in tutta la Toscana, partendo dai depositi di Firenze, Grosseto, San Vincenzo (LI), Livorno, Portoferraio, Massa, Arezzo e Siena. "La missione tipica dei nostri veicoli - spiega Giancarlo Landi, Responsabile dell'ufficio acquisti e del parco mezzi della Centrale - inizia fra le due e trenta e le tre del mattino, con le operazioni di carico in deposito. Le confezioni di latte fresco trovano posto sul pianale della cella frigorifera, mentre gli altri prodotti, come yogurt e uova, sono stivati sugli scaffali, vincolati alle pareti laterali. Finito lo stivaggio, inizia il



giro di distribuzione, che nel dialetto toscano chiamiamo familiarmente 'gita', forse perché implica un rapporto umano diretto con i negozianti, che va al di là delle ragioni del business. Ogni gita comporta da 30 a 50 scarichi giornalieri, presso supermercati, minimarket e negozi. Le percorrenze dipendono dall'itinerario. In città non si superano i 20 chilometri, ma gli stop&go sono molto più frequenti e ravvicinati. Sui percorsi collinari o di montagna, invece, si può arrivare fino a 200-250 chilometri al giorno, con un numero inferiore di scarichi. In media, le percorrenze dei veicoli si attestano attorno ai 30-40 mila chilometri l'anno".

## RAPPORTO QUALITÀ/PREZZO E SERVIZI AL TOP

Per quali ragioni sono stati scelti i mezzi di IVECO? "Nello specifico segmento - prosegue Landi - il brand italiano si distingue per il miglior rapporto qualità/prezzo. Poi apprezziamo i servizi offerti dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Ghetti di Firenze, che cura gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria su tutta la flotta della Centrale, inclusi i veicoli sostitutivi che intervengono per non interrompere la distribuzione dei prodotti nel caso di imprevisti su strada". La fama del Daily come mezzo robusto e affidabile è confermata da Giacomo Benci, un driver storico della Centrale del Latte della Toscana. "Lavoro alla Centrale da 13 anni - precisa Benci - ma guido i Daily da quasi trent'anni. È un mezzo robusto, indistruttibile, del quale ho apprezzato anche le soluzioni innovative introdotte sui motori, che hanno portato a una diminuzione dei consumi". Nella scelta dei camion di IVECO da parte della Centrale del Latte della Toscana un ruolo importante, oltre ai tanti plus di prodotto, è andato al rapporto di fiducia che si è instaurato negli anni con la Ghetti. "La Centrale del Latte - spiega Gianni Amerighi, venditore della Ghetti - è molto legata al brand italiano e alla nostra concessionaria. Ha sicuramente apprezzato i servizi a valore aggiunto sul versante dell'assistenza, per garantire la più elevata disponibilità dei camion della flotta".

## UN PO' DI STORIA DELLA CENTRALE DEL LATTE DELLA TOSCANA

La storia della Centrale inizia nella Firenze degli anni '30. Sono anni di rinascita in cui la popolazione, sempre più interessata alla propria salute, comincia a chiedere con insistenza un prodotto fresco e genuino, con le stesse qualità del latte appena munto, ma privo di contaminazioni. La municipalità raccoglie la richiesta e nel marzo del 1934 vengono fondati tre consorzi per la conservazione e la distribuzione del latte fresco. Si gettano le basi per la realizzazione di un unico stabilimento per la produzione del latte. Comincia la seconda guerra mondiale, i tempi sono duri e diventano introvabili anche gli alimenti più semplici. Nel dopoguerra la rinascita non è facile. Nel precario panorama politico emerge una personalità di spicco, Giorgio La Pira. Il neosindaco si dimostra subito intraprendente e il 27 agosto 1951 costituisce il "Consorzio per la Centrale del Latte di Firenze", una Spa con un capitale di 5.250.000 lire. I consumi del latte, pericolosamente ridotti durante la guerra, subiscono un'accelerazione, che non accenna a diminuire. Negli anni '50 cambia lo stile alimen-



Nella pagina a fianco, la cerimonia della consegna delle chiavi dei veicoli. Sopra, due Daily della Centrale del Latte della Toscana sul piazzale della concessionaria IVECO Ghetti

tare degli italiani e il latte diventa il simbolo della prima colazione. Nel 1954, il 9 dicembre, nasce lo stabilimento in via Circondaria a Firenze, che comincia la produzione delle prime bottiglie di latte fresco. I dipendenti sono 125, 17 i furgoni addetti alla distribuzione e 80.000 bottiglie di latte prodotte, vendute al prezzo di 83 lire al litro. Numeri importanti, un po' inaspettati, per un'azienda appena nata ma, che in breve tempo, comincia a lavorare a pieno ritmo. Nel 1966 avviene la svolta. Nasce il marchio 'Mukki' e la Centrale sostituisce il confezionamento del latte in bottiglia con i più pratici e sterili contenitori rettangolari. I cambiamenti, accolti con entusiasmo dai consumatori, contribuiscono a una forte impennata delle vendite, consacrando così l'affermazione dell'azienda sul mercato. Forte di questi successi, la Centrale del Latte di Firenze continua nel suo percorso, arrivando ad affiancare al latte fresco quello a lunga conservazione (1968). Negli anni successivi la società si rinnova, si afferma e intraprende un intenso programma di modernizzazione degli impianti, che le permette un ulteriore ampliamento della gamma di prodotto, con la commercializzazione di panna, burro, yogurt, mozzarella e formaggi (1970-1980). Gli anni '80 e '90 vedono le importanti fusioni con la Centrale del latte di Pistoia (1982) e il Consorzio provinciale livornese (1993). Nel 1986, nasce la prima linea di prodotto: il latte Selezione Mugello, proveniente esclusivamente dalle stalle presenti nel territorio del Mugello, che in breve tempo diventerà il fiore all'occhiello dell'intera gamma di prodotto. Il 1° ottobre del 2016 nasce la Centrale del Latte della Toscana. Si apre una nuova fase di rafforzamento e sviluppo della società che, mantenendo forte l'identità e i valori del passato, affronta con impegno e tenacia le nuove sfide che i tempi e il mercato impongono.

# CONTARINA RACCOLTA SUPER-ECOLOGICA

**Sette Daily Natural Power Hi-Matic a metano entrano nella flotta della Contarina, società attiva nella gestione dei rifiuti a Treviso e in 50 comuni della provincia. Basso impatto ambientale, silenziosità e comfort di marcia fra le motivazioni d'acquisto**

di Giorgio Garrone





Nella pagina a fianco, la cerimonia di consegna dei Daily alla Contarina. A fianco, uno dei nuovi veicoli, con il cassone con compattatore in fase di ribaltamento

**S**ette Daily Natural Power 70C14, con motorizzazione a gas naturale compresso (CNG) abbinata al cambio automatico Hi-Matic a otto rapporti, sono entrati recentemente in servizio, insieme a uno Stralis NP LNG da 460 CV, nella flotta della Contarina. È una società di proprietà interamente pubblica, con sede a Lovadina di Spresiano (Treviso), che si occupa dell'erogazione di servizi ecologici - dallo spazzamento delle strade, alla pulizia del territorio e alla conduzione delle isole ecologiche - e della gestione dei rifiuti a Treviso e in altri 50 comuni della provincia, appartenenti al Consiglio di Bacino Priula. La fornitura dei nuovi veicoli è stata curata dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Industrial Cars del Gruppo Ceccato, che opera nelle province di Vicenza, Treviso e, in parte, in quella di Padova. I Daily Natural Power di 7,2 tonnellate di massa totale a terra, allestiti con un cassone da 7 metri cubi dotato di compattatore a caricamento laterale realizzato dalla Novarini di Vigasio (Verona), vengono impiegati nella raccolta differenziata dei rifiuti con la modalità porta a porta su un territorio che si estende su un'area di 1.300 chilometri quadrati, con una popolazione residente di oltre 554mila abitanti. "La raccolta differenziata porta a porta - spiega Alessandro Sandel Responsabile della divisione operativa della Contarina - è un compito particolarmente impegnativo sia sotto il profilo della pianificazione logistica, poiché vi sono impegnati 323 camion di 7,5 tonnellate su un totale di 500 veicoli in flotta, sia dal punto di vista delle difficoltà della missione di trasporto. Una missione che prevede, con percorrenze attorno ai 35mila km l'anno, continui stop&go per effettuare, in media, 300 prese nell'arco di una giornata lavorativa, con punte di 500 vuotamenti nelle aree a elevata densità abitativa, come a Treviso. A tutto ciò si aggiungono le operazioni di conferimento dei rifiuti in veicoli di maggiori dimensioni". In questo contesto operativo decisamente gravoso, perché la scelta dei nuovi veicoli è caduta sugli IVECO Daily? "Per due ragioni di fondo. Prima di tutto per l'impronta green con cui gestiamo le nostre attività nell'ambito dei servizi ambientali, che ci è riconosciuta all'esterno. In quest'ottica, l'utilizzo di veicoli

con alimentazioni alternative al gasolio, come il Daily Natural Power, era, ed è, un requisito fondamentale. Ma abbiamo anche l'esigenza di ridurre al minimo le emissioni sonore dei camion e delle loro attrezzature, obiettivi che la motorizzazione a gas del Daily e il compattatore della Novarini ad azionamento elettrico, ci permettono di raggiungere". Avete scelto per i Daily il cambio Hi-Matic. Perché? "L'automatico e la guida a destra erano gli altri due requisiti tecnici dei nuovi veicoli. L'Hi-Matic consente di ridurre il carico di lavoro del conducente, che può così concentrarsi su ciò che accade sulla strada e sulle manovre del veicolo, mentre la guida a destra mette l'operatore in condizioni di sicurezza durante gli svuotamenti dei cassonetti". Oltre ai Daily Natural Power, avete acquistato anche uno Stralis LNG. Il gas è una tecnologia che volete ulteriormente implementare nell'ambito della flotta aziendale? "Certamente. IVECO crede, come noi, nella riduzione dell'impatto ambientale dei camion e ha sviluppato questa soluzione prima degli altri brand. Lo Stralis LNG serve per il traino dei semirimorchi nei quali sono stati conferiti i rifiuti raccolti con il porta a porta. L'intenzione è quella di realizzare in sede una stazione di rifornimento per il metano sia compresso (CNG), sia liquefatto (LNG) entro il 2019".

## CHI È CONTARINA

Contarina, attiva dal 1989, si occupa del management dei rifiuti urbani (oltre che di altri servizi pubblici di tutela del territorio e dell'ambiente) principalmente nei 50 Comuni della provincia di Treviso appartenenti al Consiglio di Bacino Priula. Il core business aziendale si basa su un sistema di gestione integrata dei rifiuti, che parte dalla loro produzione e ne considera l'intero ciclo di vita, con l'obiettivo di essere sostenibile in tutte le fasi del processo, in un'ottica di economia circolare. Contarina ha oggi oltre 700 dipendenti, fra impiegati e operatori. Una rete di 50 EcoCentri e 35 EcoSportelli dislocati nel territorio di riferimento supporta la gestione delle richieste degli utenti. Il parco mezzi, che si sta interamente riconvertendo verso sistemi di trazione green, come l'ibrido, l'elettrico e il metano, raggiunge attualmente le 500 unità. Il fatturato ha toccato nel 2016 gli 82 milioni di euro.

GRUPPO DAC

# CATERING ELETTRIZZANTE

**Entrato in servizio presso il Gruppo DAC un Daily Electric, noleggiato dalla SV Noleggio di Rivoli (Torino), per la consegna di alimenti alle mense e alle strutture della ristorazione commerciale situate nel centro di Brescia. Com'è utilizzato il tutto-elettrico di IVECO**

di Giorgio Garrone

**U**n Daily Electric 50C80E è entrato recentemente in servizio presso il gruppo DAC di Flero, in provincia di Brescia, leader in Italia nella distribuzione di prodotti food&beverage per il canale Ho.Re.Ca e per la ristorazione collettiva. Il Gruppo DAC l'ha noleggiato dalla SV Noleggio di Rivoli (Torino), specializzata nella locazione di veicoli refrigerati, con una flotta di circa 1.300 mezzi. La partnership fra le due società dura da oltre quindici anni e la scelta di puntare su un camion innovativo interamente elettrico ha rinsaldato il legame, per guardare insieme al futuro e alla sostenibilità ambientale dei servizi offerti. Il Daily Electric, equipaggiato

con una cella isoterma a due scomparti adatta alla movimentazione di surgelati a -20°C (nella sezione anteriore della furgonatura) e di prodotti freschi da conservare a temperature positive comprese fra +2 e +4°C, viene impiegato nella consegna di pasti e alimenti alle mense e alle strutture della ristorazione commerciale, come ristoranti, alberghi e pizzerie, situate nel centro di Brescia. Grazie alle emissioni nulle, il veicolo può accedere senza restrizioni d'orario alla zona a traffico limitato (ZTL) del centro storico del capoluogo. L'obiettivo dell'entrata in servizio del nuovo mezzo, firmato IVECO e realizzato in collaborazione con SV Noleggio, è di abbattere le emissioni di polveri sottili nell'aria dei centri urbani, grazie un motore elettrico di ultima ge-





nerazione, abbinato a un sistema di recupero dell'energia in frenata. Il dispositivo permette al motore di lavorare come generatore in fase di rallentamento, inviando l'energia alle batterie totalmente riciclabili. La sostenibilità ambientale si lega al basso impatto acustico del Daily Electric, caratteristica ideale per le consegne nei centri storici senza vincoli d'orario. La partnership che lega da tempo Gruppo DAC e SV Noleggio si basa sulla completezza e capillarità dei servizi forniti dalla società di Rivoli a tutte le piattaforme DAC dislocate sul territorio nazionale. Il Gruppo DAC collabora da anni anche con la concessionaria IVECO Viva Brescia Diesel, che offre elevati livelli di servizi nel campo dell'assistenza e che era presente alla cerimonia di entrata in servizio del Daily come azienda partner che si occuperà di gestire il post vendita. "La logistica è il cuore pulsante della nostra realtà e, da oggi, saremo in grado di consegnare dove, come e quando il cliente vuole, rispettando l'ambiente", ha sottolineato Daniele Scuola, AD del Gruppo DAC, nel corso dell'evento. "Con il Daily Electric - spiega Claudio Filippini, Direttore della logistica del Gruppo DAC - sostituiamo un veicolo tradizionale nei compiti di distribuzione alle mense e alle strutture della ristorazione commerciale situate nel centro di Brescia e nell'immediato hinterland con percorrenze di 100-110 km nell'arco di un turno di lavoro, senza subire nessuna restrizione alla circolazione. In media, vengono portate

a termine 15-18 consegne al giorno, intervallate da uno-due ritorni alla sede di Flero, che ci permettono di ricaricare parzialmente le batterie. La scelta del tutto-elettrico non è, però, motivata solo dalla necessità di accedere alla ZTL. Guardiamo, infatti, con grande attenzione alle tematiche ambientali. Riteniamo, inoltre, che questa tipologia di veicoli sia destinata a crescere in modo significativo, in termini di volumi, nei prossimi anni e vogliamo essere preparati ad affrontare le sfide del sistema distributivo di domani".

## CHI È IL GRUPPO DAC

La DAC è un'azienda leader nel settore della distribuzione food&beverage nel canale Ho.Re.Ca, cioè Hotellerie, Restaurant e Catering con circa 250 dipendenti e 500 agenti mono-mandatari che operano su quattro sedi - Flero, Padova, Giulianova e Savio di Cervia. Fondata negli anni '70 da Giuseppe Scuola, è cresciuta nel tempo fino a diventare il secondo operatore nazionale nel settore del food service. I suoi servizi sono rivolti alla ristorazione collettiva, ai ristoranti, alberghi, catene di ristorazione, compagnie navali e alla ristorazione ferroviaria e aerea. Il portafoglio prodotti del Gruppo DAC comprende oggi oltre 17mila voci, per soddisfare le esigenze di 21.600 clienti in Italia e di quelli situati in 58 paesi stranieri, con un totale di oltre 690mila consegne nell'arco di un anno. Il parco veicoli è costituito da 150 mezzi di proprietà e da 380 camion di vettori terzi.

Nella Pagina a fianco e sopra, il Daily Electric della SV Noleggio, utilizzato nel centro di Brescia dal Gruppo DAC

AZIENDA TRASPORTI VENETO ORIENTALE

# SICUREZZA?

# IVECO DAILY, ELEMENTARE!

**Nelle parole di Stefano Cerchier, Direttore Generale di ATVO, Azienda Trasporti Veneto Orientale, le motivazioni che hanno portato all'acquisto di sette minibus IVECO in versione scuolabus, carrozzati da Indcar di Ivan Poli**

**L**a tecnologia al servizio del trasporto scolastico. È la scelta di Atvo (Azienda Trasporti Veneto Orientale), che ha recentemente ricevuto da IVECO sette minibus Indcar Moby in versione scuolabus. Veicoli che saranno utilizzati nell'ambito dell'appalto quinquennale del comune di Eraclea, 12mila abitanti a 6 chilometri dalle spiagge di Jesolo, nella cuspide nordorientale della Laguna di Venezia. I veicoli entreranno in servizio a settembre, e stanno affrontando in questi giorni il processo di personalizzazione in vista del loro... primo giorno di scuola.

**C&S:** *Ingegnere Stefano Cerchier, direttore generale di Atvo, su che tipo di servizio saranno impiegati i nuovi Moby?*

**Cerchier:** I minibus saranno impiegati per il trasporto scolastico nell'ambito della gara bandita dal comune di Eraclea. Una gara a cui abbiamo deciso di partecipare offrendo una flotta che dispone di standard massimi di sicurezza, comfort e attenzione alle esigenze degli alunni con difficoltà motorie. I sette minibus svolgeranno il servizio di trasporto scolastico per ragazzi delle scuole elementari, materne e medie del territorio del comune, che dopo quello di Chioggia è tra quelli con l'estensione maggiore nella zona. Percorreranno circa 120 chilometri al giorno operando per 210 giorni all'anno.





**C&S:** *Che veicoli sostituiscono?*

**Cerchier:** Vanno a sostituire dei minibus Euro V con 6 anni di vita, acquistati come di consueto attraverso la concessionaria Stefanelli, che saranno spostati su altri servizi.

**C&S:** *Ci può spiegare quali plus offrono questi nuovi veicoli?*

**Cerchier:** Abbiamo voluto implementare fortemente gli aspetti tecnologici. I nuovi mini sono dotati del sistema satellitare di localizzazione. Un dispositivo presente su tutta la nostra flotta, ma finora non sui mezzi per il trasporto scolastico, che svolgono tutti i giorni un percorso ristretto e prefissato. È la prima volta che dotiamo i pulmini scolastici di questo sistema, perché abbiamo voluto dare all'amministrazione comunale la possibilità di controllare in ogni momento la posizione esatta del mezzo.

**C&S:** *Una specifica importante, dal momento che i veicoli si trovano quotidianamente a trasportare bambini anche molto piccoli...*

**Cerchier:** Esattamente. In questo modo, se dovesse verificarsi un qualsiasi tipo di emergenza, accedendo tramite un'apposita piattaforma web sarà possibile monitorare in tempo reale dove si trova l'autobus. Ma la geolocalizzazione non serve solo ad aumentare il livello di sicurezza. È anche un prezioso aiuto per migliorare la qualità del servizio: i tragitti e le tempistiche vengono registrate in modo da tenere sotto controllo, sul lungo periodo, il rispetto dei tempi di percorrenza ed eventualmente modificare la programmazione del servizio. Quanto a dotazioni tecnologiche, comunque, non ci fermiamo qui...

**C&S:** *Mi dica...*

**Cerchier:** Li abbiamo equipaggiati anche con una telecamera a bordo, dotata di tre ottiche. Un elemento importante per consentire al conducente di controllare la situazione e monitorare eventuali episodi di vandalismo o bullismo. Anche qui, tutto quanto viene filmato e registrato e rimane successivamente disponibile in caso di esigenza. Del resto, la sicurezza nel trasporto scolastico è un tema a cui teniamo molto, tanto da aver lanciato un'intera campagna di sensibilizzazione.

**C&S:** *In cosa consiste?*

**Cerchier:** Abbiamo inviato a tutte le scuole elementari e medie del Veneto Orientale un libricino che illustra come comportarsi per evitare pericoli in strada. Si pone attenzione su come si cammina per strada, come ci si comporta quando arriva il pullmino, ecc. Per i prossimi cinque anni, ogni anno lo consegneremo alle nuove prime elementari. Il bacino è di 16.500 bambini e ragazzi. E le spiegazioni sul libro sono tutte scritte in maniera giocosa, attraverso vignette colorate.

**Nella pagina a fianco, lo schieramento dei nuovi scuolabus.**

**Sopra a sinistra, il posto guida.**

**Sopra, la sezione anteriore dei minibus**

## GLI INDCAR SOTTO LALENTE

I sette mini forniti da IVECO alla Atvo sono gli Indcar Moby in versione scuolabus di ultima generazione per scuole medie elementari e materne. La meccanica e l'impostazione sono quelle di sempre con i longheroni (un vero plus), le sospensioni anteriori indipendenti e quelle posteriori pneumatiche con i classici 'soffietti'. A tirare il carro il 4 cilindri da 3 litri declinato nelle due potenze da 150 e 180 cavalli, progettato da FPT serie F1. Il motore in oggetto è stato collaudato e verificato sulla base delle più rigorose normative che, in aggiunta al ciclo di omologazione in laboratorio, a partire dal 2020 misureranno le emissioni in condizioni di guida reali (RDE). A trasferire il moto alle ruote, per cinque dei sette esemplari dotati di motorizzazione da 180 cv, pensa l'Hi-Matic, un cambio automatico a 8 rapporti che sfrutta 2 differenti modalità di utilizzo, Eco e Power: con la modalità Eco vengono effettuati cambi marcia fluidi a bassi regimi per enfatizzare il comfort, riducendo al minimo i consumi; con la modalità Power la trasmissione opera cambi marcia più rapidi e a regimi più elevati, garantendo una guida più performante. In questi casi i passaggi di marcia richiedono solo 200 millisecondi. Anche i costi di manutenzione e di riparazione sono ridotti del 10% rispetto a un cambio manuale, grazie all'affidabilità e alla durata che il Nuovo Daily Hi-Matic è in grado di garantire, proteggendo motore e trasmissione da stress addizionali. Tra gli equipaggiamenti spiccano il sollevatore elettrico posteriore e il posto carrozzina, l'aria condizionata sdoppiata (autista e vano passeggeri) e i sistemi di sicurezza quali il controllo LDWS per il superamento corsia, ABS ASR ESP.



## LA CRISTALLINA WATER

**Due Daily 35C12 entrano in servizio nella flotta della Cristallina Water di Genova per la distribuzione di bevande di tutti i tipi nel capoluogo Ligure e nei centri delle riviere di Levante e di Ponente. Perché sono stati scelti i mezzi di IVECO**

di Giorgio Garrone



# I DAILY CHE DISSETANO

**D**ue cabinati Daily 35C12 allestiti con cassone, centina e telone, sono entrati recentemente in servizio nella flotta de La Cristallina Water - Verso Giusto 2, azienda di Genova attiva nella distribuzione di bevande di vario tipo, dalle acque minerali alla birra, dai vini ai succhi di frutta e ai superalcolici, nel capoluogo ligure e nella provincia, nonché nei centri delle riviere di Levante e di Ponente. I due nuovi veicoli potenziano il parco mezzi de La Cristallina, costituito da nove camion con massa totale a terra compresa fra 3,5 e 7 tonnellate. La fornitura è stata curata dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Liguria Diesel, con sede a Savona e filiali a Villanova d'Albenga (Savona) e Imperia. "I nuovi veicoli - spiega Stefano Cevasco, Direttore commerciale della società genovese - sono impiegati nella distribuzione di bevande in provincia di Genova, con percorrenze giornaliere attorno ai 180-200 km, suddivise in due viaggi, con circa 10-15 consegne. I mezzi, allestiti con cassone centina e telone, hanno un'altezza utile interna del vano di carico di 1,9 m, indispensabile per le nostre specifiche mission di trasporto". Cosa pensano i conducenti dei nuovi camion? I feedback sono positivi? "Certamente. Dei Daily apprezzano soprattutto le performance, la manovrabilità e l'accessibilità". Sulla base dei riscontri fino ad ora ottenuti, La Cristallina ha ordinato un altro 35C12, che sarà consegnato nei prossimi mesi.

### CHI È LA CRISTALLINA WATER

La Cristallina Water, nata nel lontano 1907 con la ragione sociale di Società Anonima Water, da oltre un secolo si occupa della vendita e della distribuzione di bevande

a Genova e in Liguria. Obbligata durante il ventennio a italianizzare la ragione sociale in La Cristallina, ha iniziato la propria attività producendo, con macchinari provenienti dall'Inghilterra, acqua di seltz, ingrediente essenziale per la preparazione di aperitivi e long drink. Negli anni '50 avvia la commercializzazione di birra, prima con i marchi Busalla e Cervisia, poi come agenzia e deposito della Dreher. L'acquisizione della concessione per la distribuzione della birra Forst, avvenuta negli anni '90, segna un punto di svolta per la società, che trasferisce la propria sede e raddoppia il fatturato.

Nel 2013, con il passaggio alla sede attuale di Genova, dotata di un magazzino di stoccaggio di 2.500 metri quadri e otto metri d'altezza, La Cristallina si specializza e ristrutturava la logistica. Rafforza, nel contempo, la partnership con i fornitori di birra e con le aziende vitivinicole, grazie anche al contributo del Gruppo San Geminiano Italia, di cui l'azienda fa parte dal 1993. La società, che opera a Genova e provincia e sulle due riviere, offre un ampio ventaglio di servizi. Spaziano dalla consegna delle bevande all'installazione e alla manutenzione degli impianti di miscita, fino ai corsi di spillatura e di aggiornamento professionale per gli operatori del settore beverage.

La ripartizione del fatturato - circa 7milioni di euro - per tipologia merceologica vede al primo posto la birra (39% del totale), seguita dai soft drink (18%), dalle acque minerali (14%), dai vini e spumanti (13%) e da liquori e aperitivi (12%). La clientela della Cristallina è costituita soprattutto dai bar (50%) e da ristoranti, pizzerie e alberghi (21% del totale).



# GRUPPO MAIO COL DAILY IL CATERING È SERVITO

**Due Daily 35C15 potenziano il parco mezzi del Gruppo Maio di Carisio, in Provincia di Vercelli, per i servizi di ristorazione a domicilio in Italia e nei paesi limitrofi. Una lunga tradizione con i camion di IVECO di Giorgio Garrone**

**D**ue Daily 35C15 allestiti con cella frigorifera sono recentemente entrati in servizio per il Gruppo Maio di Carisio, in provincia di Vercelli. I nuovi veicoli, che potenziano il parco mezzi della società costituito da una decina di Daily, sette dei quali con allestimento frigo e tre con furgonatura e sponda caricatrice posteriore, trovano impiego nei servizi di ristorazione a domicilio, catering e banchettistica in occasione di cerimonie, ricorrenze ed eventi aziendali. Si tratta di servizi effettuati in tutto il Nord e Centro Italia fino alla Toscana e in alcuni paesi stranieri, come Svizzera, Germania, Francia e Austria. "I Daily - spiega Massimo Maio, Titolare del gruppo di Carisio - trasportano derrate alimentari e bevande, come acqua, bibite e vini, per le attività di catering, con percorrenze annue attorno ai 45-50mila chilometri. La nostra principale esigenza operativa è di arrivare sempre puntuali alle location degli eventi, poiché non possiamo far attendere gli ospiti. Per questo motivo, abbiamo bisogno di camion affidabili, come i Daily, e di un'assistenza altamente professionale ed efficiente - anche oltre il normale orario di lavoro e durante le festività -, come quella fornita dalla concessionaria IVECO di riferimento, la Borgo Agnello di Paruzzaro (Novara). Con il brand e con la concessionaria c'è un rapporto storico, che risale al 1994". Quali sono i punti forti del Daily maggiormente apprezzati dalla sua azienda? "Soprattutto la robustezza, l'affidabilità e le performance del propulsore, che non temono nulla, nemmeno le salite, anche in condizioni di pieno carico e con il gruppo frigorifero inserito". Cosa dicono i driver dei nuovi veicoli? "I primi feedback sono sicuramente positivi, come nella tradizione dei mezzi IVECO in dotazione alla nostra azienda".

## CHI È IL GRUPPO MAIO

La famiglia Maio è attiva dal 1976 nel settore della ristorazione d'eccellenza. In quell'anno nasce a Carisio, località situata tra Biella e Vercelli, l'Hotel Ristorante La Bettola, ancora oggi simbolo della cucina tipica piemontese di qualità, in grado di coniugare in modo magistrale la tradizione e le nuove tendenze della cucina italiana. Quando i fratelli Alessandro e Massimo scelgono di affiancare i genitori nell'impresa, inizia a svilupparsi il Gruppo Maio, che si è progressivamente specializzato in un ampio ventaglio d'attività, dalla gestione di ristoranti, alberghi e Champagne bar, fino al catering e ai servizi di consulenza. Passione imprenditoriale, amore per il mestiere, concretezza e rispetto del lavoro dei collaboratori sono



le qualità che hanno contribuito a far raggiungere il successo, testimoniato sia dall'ottima reputazione che il gruppo si è guadagnato nel panorama della ristorazione nazionale, sia dalla clientela in continuo aumento. Nel 1988 viene fondata HB Catering, azienda focalizzata sul catering di alto livello, attiva su tutto il territorio nazionale e in Europa. HB Catering opera in ville, castelli, antiche dimore e aziende, garantendo allestimenti di grande suggestione e mantenendo inalterata la ricercatezza di piatti e l'utilizzo di materie prime di altissima qualità, sia per cerimonie che per eventi aziendali. La società annovera fra la propria clientela brand di fama mondiale come Ferrari, Cartier, Santander, Maserati, Rolex, New Holland Construction e molte altri. L'esperienza maturata porta all'apertura e al successo, nel corso del tempo, di altri due ristoranti, l'Angolo Hotel Bar Ristorante di Carisio e The Place caffè, all'interno del The Place Luxury Outlet di Sandigliano. Il 2007 è l'anno del Maio Restaurant di Milano, nel prestigioso contesto della Rinascente Duomo, a pochi metri delle guglie della cattedrale. Nel 2010, sempre in Rinascente, viene inaugurato il concept restaurant Be Steak, dedicato alla preparazione delle carni più pregiate e alla ricerca dei prodotti migliori da tutto il mondo. Nel 2015 partono i progetti internazionali, per portare la passione per la vera cucina italiana verso nuovi orizzonti. Oggi il Gruppo Maio ha circa 200 dipendenti, che gestiscono 700 servizi di catering l'anno e oltre 37mila coperti al mese, con un fatturato complessivo di circa 15milioni di euro.



# S.I.A. SISTEMA ITALIA L'HI-MATIC SEMPLIFICA LA VITA

**Quattro Daily 70C18 Hi-Matic entrati in servizio nella flotta della S.I.A. Sistema Italia per i compiti di distribuzione dall'hub di Oleggio, in provincia di Novara, verso le destinazioni finali in Piemonte e Lombardia**

di Giorgio Garrone

**L**a S.I.A. Sistema Italia, società di trasporto e logistica che opera su tutto il territorio nazionale, ha recentemente ricevuto quattro Daily 70C18 dotati di cambio automatico Hi-Matic e centinatura dimensionata per il trasporto di nove pallet. I nuovi veicoli vanno a potenziare la flotta aziendale, costituita da circa 200 mezzi fra commerciali leggeri, autoarticolati e autotreni e sono impiegati per compiti di distribuzione dall'hub di Oleggio. "La scelta di acquistare i Daily - spiega Licio Cambiaghi, Amministratore Delegato della S.I.A. Sistema Italia - è legata a un mix di fattori. Prima di tutto, le positive esperienze pregresse, in termini qualità, performance e i consumi, con questa gamma di veicoli. In altri termini, abbiamo trovato in IVECO il costruttore che soddisfa le nostre esigenze operative. Il secondo motivo riguarda la fiducia nella concessionaria IVECO di riferimento, la Borgo Agnello, con la quale c'è un rapporto costruito e consolidato negli anni". Come sono utilizzati i nuovi veicoli? Con quali percorrenze? "Partono dall'hub di Oleggio, in provincia di Novara, per raggiungere i punti di consegna - in media una quindicina - ubicati in Piemonte e Lombardia, con chilometraggi giornalieri compresi fra il 250 e i 450 km. Ovviamente, all'aumentare del raggio operativo dei veicoli, diminuisce in modo proporzionale il numero di consegne pianificato". Come mai la scelta dell'automatico, che in Italia non è ancora diffuso come in altre nazioni europee? "Rientra nella filosofia aziendale di considerare tutti gli aspetti del rapporto con i dipendenti, incluse le soluzioni che ne semplificano il lavoro, rendendolo meno gravoso e più sicuro, proprio come accade con il cambio automatico". Quali sono le prime impressioni dei conducenti sui veicoli entrati recentemente in servizio? "Positive. Ne apprezzano soprattutto le performance e la guidabilità".

## CHI È LA S.I.A. SISTEMA ITALIA

S.I.A. Sistema Italia è una società di trasporti e logistica, attiva con questa ragione sociale dal 2002, ma con un'esperienza di oltre quarant'anni nello specifico settore, su tutto il territorio nazionale attraverso una rete di filiali di proprietà, punti distributivi in franchising e partner fidelizzati. L'hub di Oleggio, in provincia di Novara, è collegato quotidianamente con 34 punti distributivi, ubicati anche in Sicilia e Sardegna, con una flotta di proprietà costituita da circa 200 mezzi. L'attività di trasporto include servizi a carico completo, groupage, distribuzione e raccolta merci in tutta la penisola, nonché soluzioni specifiche rivolte alla GD, Grande distribuzione, e alla GDO, Grande distribuzione organizzata. Le spedizioni sono monitorate attraverso un sistema di tracking online, che permette di reperire tutte le informazioni aggiornate sullo stato del servizio. Nell'ambito della logistica integrata, S.I.A. Sistema Italia dispone di oltre 60mila metri quadri di magazzini dedicati e di un sistema informativo avanzato per la gestione dei flussi. La società di Oleggio è in grado di soddisfare anche le esigenze dei clienti che presentano un'elevata stagionalità distributiva, offrendo una gestione variabile degli spazi e delle lavorazioni in funzione dei picchi di richiesta. Per quanto concerne i servizi a valore aggiunto, S.I.A. può gestire ritiri massivi di merci, i processi di etichettatura dei colli, l'approntamento di espositori e materiale promozionale, la rilavorazione dei resi e l'ingegnerizzazione dei magazzini.



SISTEMA ITALIA

Welcome!



# 100% ORIGINALI 100% EFFICIENTI



BTS

## COGLI I VANTAGGI DEI NOSTRI NUOVI KIT DI MANUTENZIONE

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

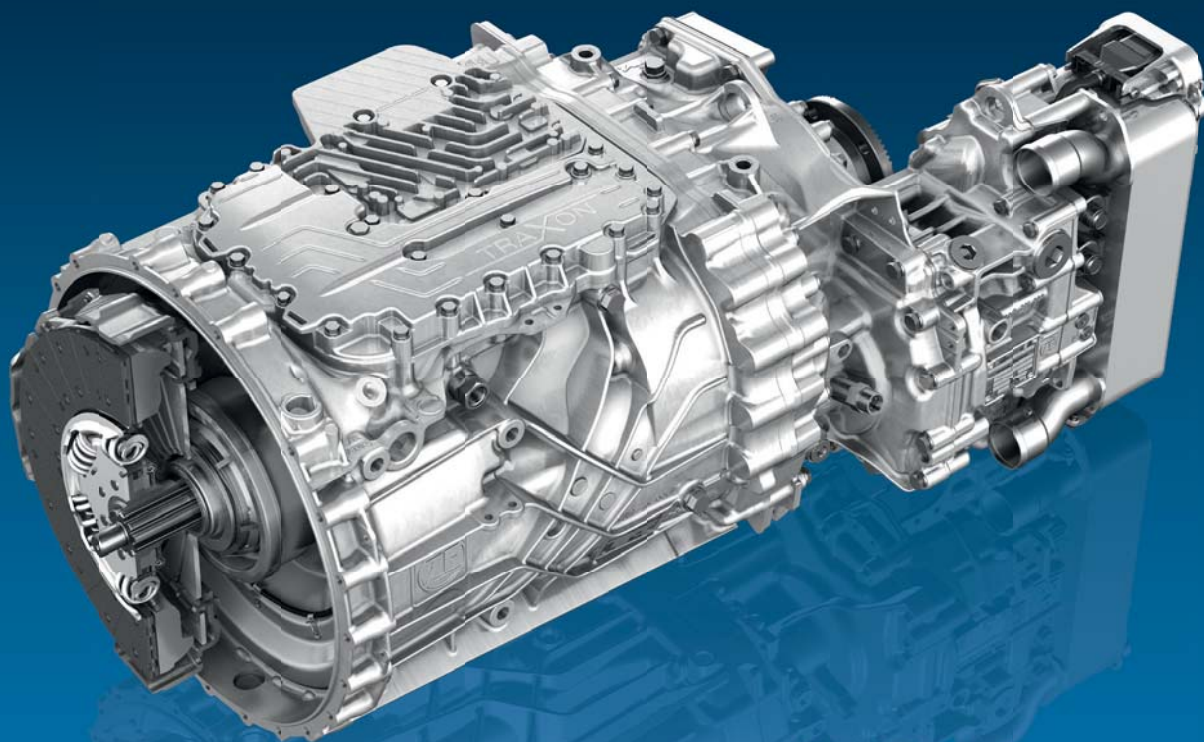
- **Convenienza** – costi inferiori rispetto all'acquisto di ciascun ricambio separatamente
- **Affidabilità** – i nostri kit contengono esclusivamente Ricambi Originali IVECO
- **Serenità** – Garanzia IVECO



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

# Traxon – Leggero. Potente. Intelligente.

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



see. think. act.

