

Camion & Servizi

ANNO 14 - NUMERO 97 - SETTEMBRE - DICEMBRE 2010 - € 0,32 - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. 70% - N. 97/2010



IL DEBUTTO DI
ECOSTRALIS
EUROCARGO NUMERO PRIMO
WCM QUALITÀ ED ECCELLENZA

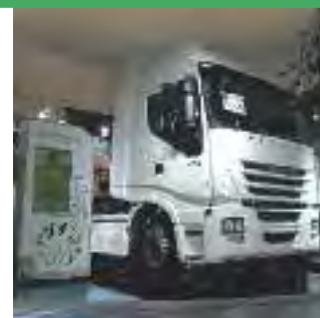


SCOPRI
LA FILOSOFIA
CHE STA ALLA BASE
DI ECOSTRALIS

WWW.CAMION-SERVIZI.IT



4



IAA Hannover 2010

“Trasformare l’innovazione in realtà” è stato il motto che ha caratterizzato la presenza Iveco all’importante rassegna internazionale dell’autotrasporto



12



7 temi per il trasporto

Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, propone sette temi di riflessione per il rilancio dell’autotrasporto



16



Eurocargo “Numero Primo”

I numeri primi sono numeri esclusivi come Eurocargo, da sempre leader nel suo segmento, prodotto in oltre 460 mila unità nello stabilimento di Brescia



30



Un anno indimenticabile

MotoGP, Fiat Yamaha Team, All Blacks, Ferrari F1, Nazionale di Basket, una stagione di successi, una strategia di comunicazione vincente

24 WCM: un modello produttivo di successo

20 Eurocargo campione di versatilità

33 Logistica vincente

Rubriche

36 Iveco Customer Service

38 Iveco Capital

40 Protagonisti

Fratelli Canil Spa
Autonoleggi Morini Srl
Logicompany3 Srl
Tealdi Giuseppe & C Sas

48 News



I 2010 per Iveco è stato un anno estremamente dinamico. L’azienda ha accelerato vigorosamente i suoi progetti e le sue azioni nei confronti dei clienti proponendo soluzioni di trasporto innovative all’insegna dell’ecologia e dell’economia di esercizio. ECOSTRALIS, il nuovo pesante stradale presentato al Salone internazionale IAA di Hannover stabilisce infatti traguardi di risparmio sui consumi ben documentati e offre quanto di meglio possa rendere meno faticosa la vita di un autista.

Ad Hannover Iveco è stata protagonista anche sul fronte delle trazioni alternative con l’ECODAILY Electric e l’Eurocargo Ibrido e ha aperto nuove strade progettuali con il concept Glider. A livello nazionale l’azienda, in quanto leader, si è fatta parte attiva nel lanciare importanti proposte a sostegno del comparto del trasporto, lo dimostrano i 7 temi enunciati da Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia.

Sul fronte dei processi produttivi e della qualità totale Iveco, in questi ultimi due anni, ha effettuato ingenti investimenti nel rinnovo di tutti gli stabilimenti seguendo i principi del World Class Manufacturing per garantire l’eccellenza dei suoi prodotti. Come l’Eurocargo, veicolo da sempre best-in-class nel suo segmento, un vero Numero Primo, un mezzo di successo prodotto nello Stabilimento di Brescia che con il WCM e l’impegno delle sue maestranze ha cambiato “pelle”.

I successi sportivi con le partnership di Fiat Yamaha Team nella MotoGP e degli All Blacks nel rugby, uniti alle buone prestazioni della Ferrari Formula 1 e del Basket italiano, suggellano una strategia di comunicazione vincente.

A fine anno per Iveco inizia infine una nuova pagina di storia e si aprono nuovi scenari. È il frutto della nota scissione di Fiat e della nascita di Fiat Industrial, la società che riunisce le attività di camion, trattori e macchine movimento terra e motori industriali. Proprio a novembre è stato nominato il nuovo Chief Executive Officer, Alfredo Altavilla. Iveco ha quindi le carte in regola e tutta l’energia per sé e soprattutto per i suoi clienti nel proseguire con fiducia e ottimismo verso il futuro.

Silvia Becchelli



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



foto M.I.

DALL'INNOVAZIONE ALLA REALTÀ

“Driving Innovation to Reality”, “trasformare l’innovazione in realtà”, è stato il motto che ha caratterizzato la presenza Iveco alla IAA di Hannover. Al centro dello stand il debutto internazionale di ECOSTRALIS. Molta curiosità per il futuribile concept Iveco Glider

di Maurizio Pignata

L'Uomo Vitruviano, la famosa immagine che richiama immediatamente Leonardo da Vinci, icona del genio italiano, campeggiava sullo stand Iveco così come il claim “Driving Innovation to Reality” cioè “trasformare l’innovazione in realtà” sottolineando quanto l’azienda sia sempre più improntata all’innovazione. Tra i veicoli di punta esposti primeggiavano infatti alcuni modelli di assoluta avanguardia nel settore delle trazioni alternative, elettrica, ibrida e a metano, nelle quali Iveco è protagonista da tempo. Ma Hannover è stato il palcoscenico per eccellenza per il debutto internazionale di ECOSTRALIS, l’ultimo nato della gamma pesante stradale, un veicolo superaccessoriato all’insegna dell’economia di esercizio e dell’ecologia.

IL CLIENTE AL CENTRO

Dalla genialità italiana di Leonardo da Vinci ha preso spunto l’intervento, durante la presentazione alla stampa in apertura di salone, di Franco Miniero, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing. «Abbiamo riprodotto su questo stand alcuni dei suoi famosi disegni - ha fatto notare - testimonianza delle sue invenzioni, alcune delle quali ancora molto attuali. Sul pavimento è rappresentato l’Uomo Vitruviano che esalta l’armonia del corpo umano perfettamente inscritto in un cerchio e un quadrato. Come l’uomo è al centro della prospettiva di Leonardo, così per Iveco il cliente è al centro della propria strategia di business: dal concept al prodotto, dalla produzione alle vendite, dai servizi finanziari all’assistenza. Ma c’è un altro elemento che lega Iveco a Leonardo: l’impegno di convertire le idee in fatti. “Driving Innovation to Reality” ovvero “trasformare l’innovazione in realtà”, il claim scelto per Hannover, è la sintesi di tutto questo».

Un impegno che si deve confrontare con un mercato che risente ancora della pesante crisi dello scorso anno. «Le immatricolazioni stanno confermando che il divario con il 2009 si sta chiudendo. Negli ultimi mesi, le vendite in Europa Occidentale sono lentamente in crescita costante - ha proseguito Miniero -. Fuori dall’Europa Occidentale, il tasso di incremento è molto più evidente. Per fare solo un esempio, il fatturato totale Iveco in Russia è aumentato più di sei volte rispetto all’anno scorso.

“Per Iveco il cliente è al centro del proprio business: dalla produzione alle vendite, dai servizi finanziari all’assistenza”



foto M.I.

La performance Iveco è stata guidata dal nuovo ECODAILY che ha già raccolto più di 76 mila ordini diventando il simbolo dell’impegno di Iveco per l’ecologia e la redditività dei suoi clienti. Abbiamo avuto il coraggio di lanciare ECODAILY nel momento peggiore della crisi, e così facendo abbiamo contribuito alla ripresa. Ora, con ECOSTRALIS Iveco vuole inviare un altro segnale positivo al mercato e dare il proprio sostegno alla ripresa economica.

ECOSTRALIS porta nel segmento dei veicoli pesanti gli stessi valori di ECODAILY, economia ed ecologia, è un veicolo ottimizzato per ridurre il consumo di carburante, specificamente progettato per le missioni su lunghe distanze, sicurezza e telematica di bordo sono in primo piano.

Nella pagina a fianco, il nuovo ECOSTRALIS al suo debutto sullo stand Iveco ad Hannover. Qui, Franco Miniero, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing



ECOSTRALIS: ECOLOGIA ED ECONOMIA

Anteprima assoluta ad Hannover, il nuovo pesante stradale Iveco superaccessoriato che Iveco lancia a fine del 2010 si caratterizza per il prefisso ECO, che significa allo stesso tempo ECONomico ed ECOlogico.

ECOSTRALIS riunisce i punti di forza della gamma Stralis e ne esalta questi due aspetti fondamentali ottimizzando le prestazioni del veicolo per ridurre i consumi e le relative emissioni di CO₂ al minimo della propria gamma.

«Il nuovo ECOSTRALIS trasforma idee innovative in vantaggi concreti per i clienti puntando sulle loro specifiche esigenze - spiega Giuliano Giovannini, Iveco Product Marketing Director -. L'esigenza principale oggi è quella di abbassare i costi di gestione perseguendo la competitività. Se si analizzano i costi sull'intera vita di un veicolo pesante stradale si scopre che il carburante ammonta al 27% del totale. Ne consegue che ridurre il consumo è la chiave per realizzare significativi risparmi. Inoltre, meno gasolio significa anche minori emissioni di CO₂: di conseguenza migliorare i consumi aiuta a diminuire l'impatto ambientale dei veicoli.

Per questo motivo Iveco ha concepito ECOSTRALIS: prima di tutto per puntare al risparmio di carburante. Raggiungere questo ambizioso obiettivo ha imposto di adottare una nuova visione integrata per sfruttare tutti i fattori di miglioramento: quelli legati al veicolo, allo stile di guida e ai servizi esterni».

LA SICUREZZA

«La sostenibilità dei costi non deve in alcun modo influire sulla sicurezza - ricorda Giovannini -. Per questo ECOSTRALIS è dotato di alcune delle più innovative soluzioni in tema di sicurezza attiva. Infatti monta il sistema di frenatura EBS (Electronic Braking System), che permette di modulare l'efficacia della frenata in base alla propria massa (e dell'eventuale rimorchio o semirimorchio) integrato con le funzioni ABS (Antilock Braking System), ASR (Acceleration Slip Regulation) ed EBL (Electronic Brake Limiter). Inoltre di serie c'è l'ESP, il sistema che agisce in fase di sbandata regolando la potenza del motore e frenando le singole ruote con differente intensità in modo da stabilizzare l'assetto, completo di Hill Holder che permette di non retrocedere nelle partenze in salita. Disponibili inoltre l'Adaptive Cruise Control, che mantiene costante la velocità di crociera al valore scelto dall'autista ed è in grado di valutare l'eccessivo avvicinamento al veicolo che precede, e il Lane Departure Warning System che segnala acusticamente quando il veicolo esce dalle linee che delimitano la corsia di marcia senza che siano attivati gli indicatori di direzione.

Ma il pacchetto di sicurezza include anche una funzionalità che consente di ridurre considerevolmente il consumo di carburante: il TPMS (Tyre Pressure Monitoring System) che monitora la pressione dei pneumatici segnalandone eventuali perdite. ECOSTRALIS è inoltre equipaggiato di serie con l'ultima generazione di pneumatici 315/70R22.5 a bassa resistenza al rotolamento».

CX, MOTORI E CAMBI

Un efficiente Cx può portare a un risparmio energetico fino al 10% e migliorare il comfort di guida, per questo ECOSTRALIS adotta uno spoiler regolabile sul tetto e deflettori cabina in materiale termoplastico. Ovviamente è però sulla driveline che si sono concentrate grandi attenzioni.

«Tutti i motori di ECOSTRALIS sono stati ottimizzati al fine di minimizzare i consumi e le relative emissioni di CO₂ - conferma Giovannini -. Su due delle cabine della gamma Stralis, le versioni Active Space e Active Time, sono disponibili i motori Cursor 10 da 420 CV a 460 CV a cui, dal 2011, sarà affiancato il Cursor 13 da 500 CV. Tutti rispondono allo standard europeo EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles), il più severo attualmente in vigore, e hanno una particolare mappatura della centralina che consente di ottimizzare i consumi in relazione alla missione, nel totale rispetto delle norme relative alle emissioni regolamentate. Non va però dimenticato che per ridurre il consumo di carburante il veicolo non è sufficiente: anche lo stile di guida deve essere migliorato. Oltre ai Corsi di guida economica a cui Iveco ha sempre riservato grande importanza, il nuovo ECOSTRALIS è dotato di serie del cambio automatizzato ZF Eurotronic 2 e di un programma che aiuta ad adottare un comportamento più "ecologico" di guida. Attivato da un "ECOswitch", il programma "iECO", questo il suo nome, ottimizza automaticamente le prestazioni in funzione del carico totale del veicolo agendo sulla risposta dell'acceleratore e le selezioni del cambio. Essere controllato in base alle necessità garantisce significativi risparmi di carburante senza compromettere la sicurezza o l'efficienza operativa».

GESTIONE FLOTTE

La redditività di un veicolo non dipende soltanto dalle sue caratteristiche tecniche, ma anche e soprattutto dalla gestione del ve-



Nella pagina a fianco, Giuliano Giovannini, Iveco Product Marketing Director. Qui a fianco, un'altra immagine di ECOSTRALIS e, sotto, un particolare del posto di guida



mentare i dati provenienti da sistemi software già esistenti. Per semplificare l'offerta Blue&Me Fleet, Iveco ha creato specifiche opzioni. Quella *Standard* comprende il download da remoto dei dati del conducente e del tachigrafo, il vivavoce integrato del telefono e il collegamento con il sistema ANS (Assistance Non Stop). Il Customer Center Iveco può così intervenire prontamente su un eventuale fermo macchina e, tramite il sistema, avere accesso alla posizione geografica e al codice di errore fornito dalla centralina del veicolo. L'offerta *Advanced* comprende le caratteristiche del pacchetto base con l'aggiunta del "telematic track and trace" (una mappa con il percorso fatto dal veicolo), del controllo delle ore di guida e del monitoraggio dell'attività del veicolo, confrontandola con una serie di indicatori di prestazione pre-installati a sistema. Infine il pacchetto *Professional* corrisponde al livello intermedio con un'interfaccia dotata di touch-screen che permette la comunicazione tra l'autista e il back-office insieme al "ring fencing", un sistema di rilevazione dell'allontanamento del veicolo dal percorso prestabilito, con avviso sul sistema di back-office.

«Grazie ai sistemi avanzati d'informazione e assistenza, siamo già in grado di risolvere l'80% dei problemi a bordo strada - conclude Giovannini -. Inoltre ECOSTRALIS è coperto da una garanzia completa di tre anni con una ricca offerta di estensioni che possono essere personalizzati attraverso Iveco ELEMENTS, i programmi di assistenza sviluppati dalla Customer Service Iveco. Sempre in ambito Customer Service è stato creato uno specifico strumento per i clienti del trasporto internazionale di lungo raggio: l'Iveco Truck Station. Si tratta di un network specializzato che arriverà a comprendere 400 officine in Europa, situate in posizione strategica rispetto alle grandi vie di comunicazione. Iveco Truck Service Station è il punto di arrivo di un processo di perfezionamento del servizio Iveco che il Customer Service ha sviluppato con tutti gli strumenti a sua disposizione: dal training allo sviluppo rete, dai tool di diagnostica al teleservice. In conclusione, con ECOSTRALIS Iveco ha voluto affrontare la questione principale del trasporto pesante: la riduzione dei costi. Così ECOSTRALIS è a un livello di efficienza senza precedenti: abbiamo ridotto il consumo di carburante di oltre il 7%, come certificato dalle prove autenticate dal TÜV. L'obiettivo era portare ECOSTRALIS al vertice assoluto nel suo segmento per bassi consumi e costi di gestione ridotti. Possiamo affermare di averlo raggiunto».



Nella pagina a fianco, una vista generale dell'area esterna con in primo piano un altro modello di ECOSTRALIS

ECOSTRALIS non è però l'unica novità dello stand Iveco. Ce ne sono molte altre suddivise nelle tre sezioni che interpretano le principali mission dei nostri clienti: urbana, media e lunga distanza, off-road».

Nella sezione "Urban Mission" era esposto l'ECODAILY Electric con la livrea DHL perché questo importante corriere, dopo lunghi e approfonditi test, ha deciso di adottare il "veicolo a zero emissioni" per i suoi servizi porta-a-porta. Nella sezione dedicata alle mission sulla media e lunga distanza il protagonista era ovviamente il nuovo ECOSTRALIS, ma era anche esposto l'Eurocargo ibrido "parallelo" con motore diesel-elettrico con la livrea della Coca-Cola che lo ha sottoposto a un impegnativo test

"ECOSTRALIS porta nel segmento dei veicoli pesanti gli stessi valori di ECODAILY, economia ed ecologia"

a Vienna e Bruxelles, con eccellenti risultati in termini di consumi e affidabilità. Nella terza sezione, dedicata al trasporto off-road, erano presentati il Trakker, lo specialista in cava e in cantiere, e l'Iveco LMV (Light Multirole Vehicle) nei colori del Dipartimento della Protezione Civile italiana. Come sempre, non poteva mancare una sezione dedicata all'innovazione pura, dove troneggiava l'Iveco Glider, il nuovo concept per il futuro mirato al risparmio energetico. Infine c'era una sezione per gli appassionati degli sport del motore con la moto di Valentino Rossi e, accanto, la replica dello Stralis che la porta su tutti i circuiti del mondo, disponibile nella versione "Fiat Yamaha Team Limited Edition".

segue a pag. 11



DALL'ELETTRICO ALL'IBRIDO PASSANDO PER IL METANO

Con i colori giallo-rossi di DHL era esposto l'ECODAILY Electric, un veicolo a propulsione elettrica a zero emissioni, disponibile nelle versioni 35S (furgone o cabinato) con una motorizzazione da 30 kW nominali (60 kW di picco) e 50C (furgone e cabinato), con un motore da 40 kW nominali (80 kW di picco). ECODAILY Electric è equipaggiato con batterie di trazione sigillate con tecnologia Na/NiCl₂ (Sodio Nichel Cloro) che non producono emissioni gassose, non richiedono manutenzione e sono totalmente riciclabili con tensione nominale di 278 Volt. A seconda delle versioni e dell'autonomia richiesta, sono montate da due a quattro batterie con un sistema di frenata rigenerativo che ricarica le batterie durante la frenata, aumentandone così l'autonomia. La velocità massima è limitata elettronicamente a 70 km/h, mentre l'autonomia varia da 90 a 130 km, in base al numero di batterie e alla missione. La ricarica ha una durata di otto ore. Il veicolo con due batterie, ha un peso a vuoto di soli 300 kg superiore alla versione Diesel. Tutti i

sistemi a trazione elettrica sono comandati da una centralina dedicata che comunica per mezzo di una rete CAN. I sistemi ausiliari, come il raffreddamento delle batterie e la pompa per l'assistenza alla frenata, sono alimentati dai motori elettrici a 12 V comandati dagli inverter AC/DC, mentre la pompa dell'idroguida è alimentata direttamente dalla batteria a trazione DC. Sulla plancia è installato un display che fornisce all'autista le informazioni necessarie alla corretta conduzione del veicolo. ECODAILY Electric si conduce in maniera del tutto simile a quella di un normale veicolo equipaggiato con cambio automatico, selezionando la condizione di marcia o parcheggio per mezzo dell'apposita leva che comunica via CAN con l'inverter.

L'Eurocargo Ibrido presente ad Hannover spiccava per la livrea rossa di Coca-Cola, azienda leader del settore beverage, che ha individuato nel veicolo ibrido Diesel-elettrico la soluzione migliore per le sue esigenze di distribuzione. La configurazione parallela

consente tramite evolute logiche automatiche di controllo di utilizzare in funzione delle condizioni di uso la sola propulsione elettrica, la sola propulsione termica, o la combinazione delle due. La trazione ibrida comporta notevoli benefici sia in termini di comfort di guida sia di risparmio di combustibile, determinando risparmi che raggiungono, a seconda delle missioni, fino al 30% rispetto a soluzioni di tipo convenzionale. Il motore a trazione elettrica, in condizioni di sovraultilizzo oppure in frenata, viene utilizzato come generatore e l'energia cinetica del movimento viene convertita in energia elettrica per caricare le batterie. Quando il veicolo si ferma, il motore Diesel viene automaticamente spento e la partenza avviene con il solo motore elettrico e il motore Diesel viene poi avviato automaticamente a seconda della velocità del veicolo e delle richieste di accelerazione dell'autista. La presenza di un propulsore elettrico in grado di lavorare in parallelo al motore Diesel, consente di ottenere le stesse prestazioni del veicolo convenzionale, ridu-

cendo le dimensioni del Diesel e, di conseguenza, il consumo di combustibile. Il nuovo Eurocargo Ibrido è disponibile nelle versioni da 7,5 e 12 t di massa totale a terra. La versione da 12 t, esposta al Salone, utilizza il motore Tector a 16 valvole e 4 cilindri EEV con potenza massima di 180 CV (132 kW), con associato un moto-generatore elettrico da 60 CV (44 kW), un cambio automatizzato a 6 rapporti e batterie agli ioni di litio con capacità nominale di 1,9 kWh. La versione da 7,5 t utilizza invece il motore Tector a 16 valvole e 4 cilindri EEV con potenza massima di 160 CV (118 kW), con cambio, moto-generatore e batterie come per la versione a 12 t. Iveco attribuisce da sempre grande importanza alle motorizzazioni a gas naturale ed è oggi in grado di offrire una vasta gamma di veicoli con motorizzazioni Natural Power. I veicoli a gas naturale rappresentano un investimento di grande valore sociale e, nel contempo, un valore economico per il cliente. Oltre al minor costo del combustibile e ai bassi consumi, la propulsione a metano è favorita in molti Paesi da incentivi all'acquisto.

Al Salone di Hannover era esposto l'ECODAILY 50C14DG Natural Power con doppia cabina che permette il trasporto sia del personale addetto ai lavori sia dei relativi materiali. La capacità standard delle bombole di CNG è di 220 litri, con una capacità opzionale totale di 250 litri. Il veicolo è dotato di un serbatoio per la benzina che ha una capacità di 14 litri per utilizzo in condizioni di emergenza.

Nello spazio esterno della Fiera c'era infine uno Stralis AD 260S27Y/FS CNG in configurazione 6x2x4 con una sospensione pneumatica su tutti e tre gli assali. Un veicolo dalla manovrabilità eccezionale grazie al lavoro congiunto del primo e del terzo assale, entrambi sterzabili. Le bombole per il gas hanno una capienza totale di 640 litri di CNG e il motore è collegato ad un cambio ZF 16S1621 con rallentatore chiamato Intarder.

Da sinistra, l'ECODAILY Electric con i colori DHL, l'Eurocargo Ibrido con la livrea Coca Cola e lo Stralis AD 260S27Y/FS CNG a metano

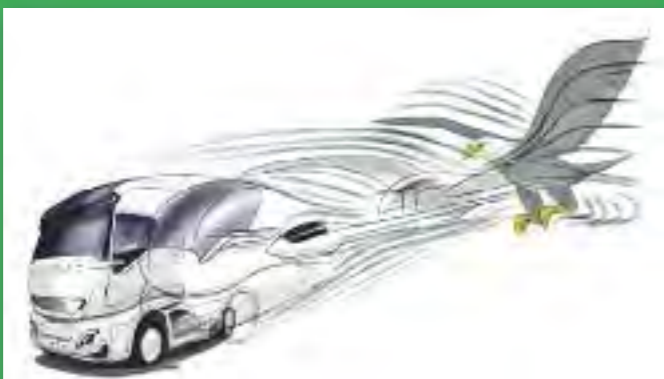




GLIDER: L'AQUILA CHE DIVENTA CAMION

Un trattore ispirato alle forme della natura che genera energia, la recupera in frenata e offre un ambiente superconfortevole al conducente. Le caratteristiche del concept avveniristico presentato all'IAA di Hannover

Iveco è da sempre attenta al tema dell'innovazione tecnologica. E lo ha ribadito ancora una volta all'ultimo Salone del veicolo industriale di Hannover, proponendo il concept Glider che ingloba molte soluzioni destinate ai camion del futuro. I progettisti del Glider - che in inglese significa aliante - si sono ispirati alla natura, in particolare all'aquila, capace di grande efficienza aerodinamica nel volo planato. Il concept presentato alla manifestazione tedesca è un trattore da linea, ideato in funzione della massima produttività con il minimo impatto ambientale. Il tema di fondo del progetto è stato sviluppato seguendo due filoni principali: l'efficienza energetica e la vivibilità a bordo del veicolo, intesa come livello comfort e sicurezza per il conducente. Il primo obiettivo - estremamente d'attualità se si pensa che il 30% degli oneri di gestione di un pesante stradale è legato al costo del gasolio - viene perseguito generando energia rinnovabile, recuperando quella oggi dissipata, migliorando l'impianto di raffreddamento e riducendo la resistenza all'avanzamento. Nulla è lasciato al caso. Due pannelli fotovoltaici installati sul tetto della cabina di guida, capaci di generare 400 Watt, permettono di alimentare gli organi ausiliari o il climatizzatore. Un dispositivo Kers recupera, invece, l'energia cinetica quando viene rilasciato il pedale dell'acceleratore o in fase di frenata. Il tutto è basato su una macchina elettrica abbi-



nata alla presa di forza al cambio, con una potenzialità di riduzione dei consumi di gasolio di circa il 5%. Ma il recupero energetico riguarda anche i gas di scarico, che si trovano a una temperatura di circa 300°C in una tipica missione di trasporto a lunga distanza. Sfruttando il ciclo Rankine - simile a quello delle macchine a vapore - si può ottenere elettricità da immagazzinare in una batteria a ele-

vata capacità (da 20 a 40 kWh). Inoltre, i progettisti di Iveco hanno pensato di disaccoppiare il motore del trattore dagli organi ausiliari (compressore, ventola del radiatore), utilizzando per questi ultimi soltanto l'energia recuperata nei rallentamenti. Un ulteriore contributo alla riduzione dei consumi (-1,5%) viene dalla gestione intelligente dell'impianto di raffreddamento. Che, sul Glider, utilizza scambiatori di calore non convenzionali (con componenti in alluminio o in materiale termoplastico con filler metallico), inglobati nelle minigonne laterali o nei pannelli che sigillano il vano motore. Ciò, a sua volta, permette di chiudere parzialmente mediante paratie mobili la sezione frontale del veicolo, per diminuire la resistenza dell'aria. E per affinare ulteriormente l'aerodinamica, il Glider adotta uno speciale kit composto da minigonne e spoiler superiore, completato da un estrattore concettualmente simile a quelli utilizzati in Formula 1. Nel complesso, la generazione e il recupero di energia a bordo, l'architettura a elevata efficienza e la riduzione delle resistenze al moto (grazie anche ai pneumatici a basso coefficiente di rotolamento), si traducono in un potenziale di risparmio energetico del 40%. Che, su un trattore da linea con una percorrenza media di

150 mila km/anno, significa una riduzione dei consumi di gasolio di 40 mila litri in due anni (cioè, in una minore spesa di 50 mila euro). Per non parlare delle emissioni di CO₂, che vengono abbattute di 110 tonnellate nell'arco di 24 mesi. Ma il Glider non è solo efficienza energetica. Offre, infatti, un livello di confort molto elevato per il conducente grazie alla riconfigurabilità della cabina. Che può essere rapidamente trasformata in luogo di relax o in ufficio viaggiante, traslando e ruotando i sedili, variando la luminosità ambientale o regolando il microclima interno.

M.I.

Il concept Glider ha riscosso ad Hannover un grande successo di pubblico



UN MONDO DI SERVIZI

«Con il lancio di ECOSTRALIS, Iveco ha voluto superare il concetto di camion per proporre un sistema di trasporto integrato che comprenda un veicolo di ultima generazione, la formazione degli autisti e altri servizi esclusivi - ha concluso Miniero -. Infatti i contratti di manutenzione e di finanziamento per ECOSTRALIS saranno offerti in pacchetti specifici, su misura, Paese per Paese. Così ECOSTRALIS offre ai clienti l'opportunità di combinare efficienza, prestazioni, economia, ecologia, connettività e un nuovo stile di guida ottimizzata. Per sintetizzare tutto questo è stata presa in prestito dal mondo della scienza l'equazione fisica che stabilisce una relazione tra l'energia (E) e la massa (m) di un sistema fisico, formula proposta nel 1915 dal fisico e filosofo Albert Einstein, e l'abbiamo tradotta in "ECOSTRALIS muove il cambiamento". Questo per evidenziare, non solo le qualità tecniche del veicolo, ma anche la capacità di Iveco di col-

laborare con i clienti e contribuire al successo delle loro imprese. Iveco crede che questo sia il giusto approccio anche per quanto riguarda i problemi ecologici: la sostenibilità ambientale può essere affrontata solo garantendo ai nostri clienti la sostenibilità economica. Con ECOSTRALIS Iveco ha ottenuto entrambe le cose: ecologia, risparmio energetico, riduzione delle emissioni ed economia, consumando meno carburante, riducendo i costi complessivi, fornendo uno strumento potente come il Blue&MeFleet e una garanzia di tre anni. La combinazione di economia, ecologia e sicurezza è l'impegno che Iveco sta costantemente perseguendo da anni per i suoi prodotti e nelle sue iniziative. Questo è anche l'impegno per il futuro. Meno carburante, emissioni più basse e sicurezza sono gli obiettivi centrali della nostra innovazione. E continuare a fare innovazione è la promessa che facciamo ai nostri clienti, ECOSTRALIS quindi è solo l'ultima conferma».

DEUTSCHE POST DHL SCEGLIE ECODAILY ELECTRIC

Al Salone Internazionale di Hannover, un furgone ECODAILY Electric 35S è stato consegnato a Deutsche Post DHL, gruppo leader mondiale nella logistica e nei servizi postali. Si tratta del primo veicolo di una fornitura complessiva di 10 che verranno consegnati durante il 2011 in varie sedi DHL in Germania, tra cui Berlino, Düsseldorf e Amburgo. Deutsche Post DHL, testando i veicoli in normali condizioni di impiego, supporta Iveco negli ulteriori sviluppi della trazione elettrica, in particolare per l'uso in città, con l'obiettivo di ridurre i costi di questa tecnologia nel medio termine e renderla così sempre più accessibile al mercato.

«Iveco è da tempo impegnata nello sviluppo di trazioni alternative - ha commentato John Venstra, General Manager Iveco Germany -. Da oltre 20 anni l'azienda produce e testa veicoli ibridi e a metano. Con la sua estesa rete di trasporti, Deutsche Post DHL è il partner ideale per testare i nostri veicoli sul campo».

«Con l'utilizzo di questo primo veicolo elettrico da 3,5 t, noi stiamo sperimentando una tecnologia del futuro nel nostro business quotidiano - ha dichiarato Thomas Zuber, responsabile di Mail and DHL Parcel Delivery -. Speriamo di poter fornire importanti informazioni per i successivi sviluppi nelle trazioni alternative e di diventare i pionieri della tutela ambientale».

Dal 2008 Deutsche Post DHL usa energia elettrica a basso impatto ambientale presso le sue basi logistiche e nelle sue sedi in Germania, garantendo così, grazie anche al prossimo utilizzo di ECODAILY Electric, il progressivo abbattimento delle emissioni di CO₂. Grazie a livelli di emissioni e di rumore pari quasi a zero, il veicolo a trazione elettrica è dal punto di vista del rispetto dell'ambiente la più avanzata soluzione tecnologica disponibile. Inoltre, con questa propulsione l'indipendenza da carburanti fossili rende il test un interessante investimento per il futuro. Il risultato di queste prove sul campo contribuirà certamente a estendere l'utilizzo di ECODAILY Electric da parte di DHL.

Max Cascini

Da sinistra nella foto: Franco Miniero, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, e Thomas Zuber, Responsabile di Mail and DHL Parcel Delivery



7 TEMI PER IL TRASPORTO

La ripresa c'è, ma va guidata e aiutata.

Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, propone sette temi di riflessione per il rilancio dell'autotrasporto.

di Olga Lattuada



In tutto il mondo dell'autotrasporto si comincia a percepire un po' di ottimismo dopo due anni tra i più difficili per questo settore, come del resto per tutta l'economia mondiale che ha attraversato una delle crisi più gravi che si ricordino. Nell'ambito di un incontro con la stampa specializzata Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco, ha ritenuto importante focalizzare l'attenzione dell'opinione pubblica su alcuni temi vitali per il comparto.

«Dai segnali di ripresa, evidenziati dall'aumento della produzione industriale, e conseguente incremento del trasporto merci sulle strade, possiamo trarre un bilancio moderatamente ottimistico - ha esordito Ottavio Gioglio -. In questa delicata fase Iveco, costruttore leader in Italia, si sente in dovere di essere portavoce di tutta la categoria, proponendo una serie di strumenti per accelerare la ripresa e, al tempo stesso, raggiungere due obiettivi importantissimi: la competitività economica del trasporto e il miglioramento dell'ambiente. Ma per discutere di ambiente, non basta dichiarare le proprie intenzioni: occorre prendere in considerazione alcuni "fattori" determinanti. A questo proposito ne proporrei quattro».

QUATTRO "FATTORI" PER L'AMBIENTE

«Il **primo fattore** da considerare è che un camion Euro 0 o Euro 1 emette circa 40 volte più particolato di un camion Euro 5 - spiega Gioglio -.

Il **secondo fattore** è che metà dei camion italiani ha più di 15 anni, quindi è Euro 0, Euro 1 o, al massimo, Euro 2 e l'età media del nostro parco circolante è 9 anni, contro 6 di altri Paesi come Germania e Gran Bretagna. Quindi da un lato abbiamo un'industria che ha fatto il suo dovere, riducendo le emissioni di particolato dei veicoli del 95%, mentre dall'altro, il beneficio è praticamente annullato dal mancato rinnovo del parco circolante. Il risultato è che il nostro Paese rischia una procedura di infrazione delle norme europee proprio in campo ambientale. La Commissione Europea ha infatti inviato all'Italia un avvertimento per aver superato i valori limite del PM10 in modo continuativo in diverse zone del Paese, praticamente in tutta la Pianura Padana. A questo proposito, il Ministro dell'Ambiente ha dichiarato che la sanzione dell'Unione Europea nei confronti dell'Italia potrebbe essere "molto onerosa" e "potrebbe ammontare a 1,8 o 2 miliardi di euro". Costerebbe di più rinnovare il parco circolante o pagare la multa?

"Iveco si sente in dovere di essere portavoce di tutta la categoria, proponendo una serie di strumenti per accelerare la ripresa e sostenere la competitività"

Il **terzo fattore** è che il trasporto su gomma non è il primo responsabile dell'inquinamento da polveri sottili: solo il 29% deriva infatti dalle emissioni dei motori a combustione interna, il resto arriva da altre fonti. Sarebbe forse il caso di fare qualcosa anche per queste "altre fonti", a partire dal riscaldamento domestico, che ha un peso rilevante. Soprattutto, sarebbe bene iniziare un calcolo di allocazione delle risorse: non è detto che il passaggio all'Euro 6 sia oggi il sistema più efficiente per migliorare la qualità dell'aria nelle nostre città. Il ragionamento è molto semplice: i veicoli Euro 5 abbattano il particolato del 95% rispetto ai veicoli Euro 1, i futuri Euro 6 ridurranno queste emissioni, ormai minime, di un altro 2-3% rispetto al dato di partenza, ma per fare questo richiederanno un investimento da parte dell'industria del trasporto europea stimato dall'ACEA (European Automobile Manufacturers' Association) in 6/8 miliardi di euro. Qual è allora la politica

migliore per ridurre il PM10 in tempi brevi? Costringere l'industria e i clienti a sobbarcarsi un costo altissimo per passare a Euro 6? O spendere gli stessi soldi (probabilmente meno) per incentivare il rinnovo dei veicoli più anziani?

Il **quarto fattore** sono le trazioni alternative. C'è una alimentazione di cui si parla sempre molto poco, ed è quella che concretamente esiste: ha un parco circolante di circa 600 mila unità solo in Italia, garantisce una riduzione sostanziale di tutte le emissioni: -25% di CO₂ e -75% di particolato. Sto parlando del metano, un combustibile in cui Iveco crede da molti anni. Non sarebbe il caso di incentivare questa soluzione subito, piuttosto che attendere che si materializzino alternative molto più costose e lontane nel tempo?»



Ottavio Gioglio, General Manager del Mercato Italia Iveco



IL PUNTO DI VISTA IVECO

«Iveco ritiene che per i gas nocivi e il particolato il mondo del trasporto non può pagare da solo il maggior onere di una scelta che è desiderabile da tutta la collettività - conclude Gioglio -. Le istituzioni nazionali ed europee possono (e debbono) quindi contribuire creando incentivi e vantaggi fiscali. È partendo da questo presupposto che sono stati elaborati i **sette temi** (riassunti schematicamente nel box, ndr) di discussione che Iveco intende proporre. Sono obiettivi su cui non si può non essere d'accordo perchè partono tutti da una considerazione molto semplice: non ci può essere sostenibilità ambientale senza sostenibilità economica. Tutti vogliamo lo sviluppo di un sistema moderno, efficiente e a basso impatto ambientale migliorando da subito la qualità dell'ambiente e in particolare dell'aria delle nostre città. Così come è comune la volontà di sostenere la ripresa economica ed evitare che un aumento dei costi del trasporto generi una spirale di inflazione. Occorre accelerare il rinnovo del parco circolante applicando il principio "chi inquina meno paga meno", applicando "best practices" normative già esistenti in altri Paesi. Questo si può fare "a costo zero" per lo Stato e la collettività. Non farlo significa far scattare la procedura di infrazione per il superamento delle soglie di polveri sottili. In quel caso pagheremmo tutti. Farlo significa migliorare la nostra vita e la nostra salute, aiutare lo sviluppo e rilanciare il mondo del trasporto, dando opportunità di lavoro e di crescita a un settore chiave dell'economia italiana».

7 TEMI PER IL TRASPORTO

1 OMOGENEIZZARE LE MODALITÀ DEI BLOCCHI DEL TRAFFICO TRA CITTÀ E REGIONI DIVERSE

Se le restrizioni del traffico non vengono allineate tra le varie città e le varie Regioni, si corre il rischio di dover cambiare veicolo per passare il confine di un Comune. In questo modo la mobilità e il trasporto diventano impossibili. Con tutto il rispetto per le autonomie, qui occorre una regola nazionale semplice e chiara da applicare e che faccia riferimento alle norme europee senza inventare "vie locali" all'ecologia.

2 DEFINIRE I VINCOLI ALLA CIRCOLAZIONE IN BASE ALLE EMISSIONI E NON ALLA TECNOLOGIA (RENDENDO PIÙ EFFICACI I CONTROLLI)

I vincoli alla circolazione devono indicare un obiettivo non lo strumento per raggiungerlo. Quindi devono essere definiti in base a un target di emissioni e non indicare la tecnologia necessaria per raggiungerli. Per esempio, si dice prossima l'introduzione di una normativa fortemente restrittiva che rende obbligatori i dispositivi di filtraggio o post-combustione come il DPF. Non è la soluzione giusta per due motivi: sul versante dell'industria sarebbe penalizzato chi fa innovazione motoristica vera e avvantaggiato chi si limita ad applicare una soluzione esistente; sul versante dei trasportatori verrebbe incentivata l'adozione di "retrofit" invece che la sostituzione del parco anziano, con tutti i problemi connessi di durata dei dispositivi e di sicurezza dei veicoli. Occorrerebbero inoltre controlli severi sull'efficienza dei sistemi filtranti, che sono soggetti a usura e pochi mesi dopo l'adozione potrebbero aver perso gran parte della loro efficacia.

3 SEMPLIFICARE LE PROCEDURE PER L'APERTURA DEGLI IMPIANTI E LE MODALITÀ DI EROGAZIONE

Iveco è convinta da sempre che il metano sia la più ecologica tra le alimentazioni oggi disponibili su larga scala. Per sostenere l'ulteriore diffusione del metano in Italia sarebbe però necessario agevolare le procedure per l'apertura di nuovi impianti: oggi le richieste sono rallentate dall'eccesso di vincoli burocratici. Parallelamente, andrebbero semplificate le modalità di erogazione, per esempio autorizzando la creazione di distributori automatici di metano, come già accade in Paesi come la Germania e la Svizzera.

4 APPLICARE AI VEICOLI PIÙ "PULITI" PEDAGGI AUTOSTRADALI PIÙ LEGGERI

Per stimolare le imprese di trasporto al rinnovo del parco anziano si potrebbe agire sul versante dei costi. Un esempio: si potrebbero applicare ai veicoli ecologici pedaggi ridotti per le autostrade e i tunnel alpini, sul modello di quanto realizzato in Germania con il sistema "Toll Collect". Anche in Italia ci sono stati timidi segnali in questo senso, come l'esclusione dagli "sconti pedaggi" dei veicoli Euro 0 e Euro 1. Se però si vogliono risultati in tempi brevi occorre fare di più.

5 DIFFERENZIARE BOLLO E ASSICURAZIONE IN BASE AL LIVELLO DI EMISSIONI E ALLA PRESENZA SUL VEICOLO DI SISTEMI DI SICUREZZA ATTIVA

Anche la tassa di circolazione e il premio assicurativo potrebbero essere modulati in base alle emissioni e ai contenuti di sicurezza. Un mezzo inquinante rappresenta un danno e un costo per tutta la collettività, così come un veicolo senza ABS ed ESP è più esposto al rischio di incidenti. È giusto che il sistema tariffario ne tenga conto.

6 DEFISCALIZZARE GLI UTILI REINVESTITI IN UN VEICOLO COMMERCIALE ECOLOGICO

Potrebbe essere utilizzata anche la leva fiscale, defiscalizzando gli utili reinvestiti nell'acquisto di un veicolo commerciale o industriale, con criteri analoghi a quelli previsti dalla legge Tremonti-ter. Un mezzo di trasporto dovrebbe essere considerato come una qualsiasi altra macchina impiegata per la produzione di reddito. E ancora, considerare l'anzianità del veicolo e il suo impatto sull'ambiente ai fini della deducibilità dei costi, compensando i costi di una legislazione fiscale premiante per i virtuosi e di una normativa punitiva per chi ha emissioni elevate.

7 CONCEDERE UN "PREMIO DI PORTATA" A TUTTI I VEICOLI ECOLOGICI

Per favorire la diffusione delle alimentazioni e delle trazioni alternative si potrebbero escludere dal conteggio della massa totale a terra le bombole e le batterie. Una normativa simile è già in vigore in Francia e ora è prevista in Italia nell'ambito della revisione del codice della strada. Ma si potrebbe anche andare oltre: perché non legare sempre la portata utile del veicolo al livello di emissioni, quindi anche per i motori diesel? Così si darebbe impulso al rinnovo del parco circolante, basterebbe decidere che i veicoli pesanti Euro 3 e inferiori non sono ammessi alla deroga a 44 ton e devono adeguarsi al tetto europeo di 40 ton di MTT massima.



EUROCARGO "NUMERO PRIMO"

I numeri primi sono un'élite di numeri: indivisibili, speciali, unici. Come Eurocargo che è da sempre un veicolo best-in-class senza eguali nel suo segmento, prodotto in oltre 460 mila unità nello stabilimento di Brescia

di Silvia Becchelli

Eurocargo fin dal suo lancio nel 1991 è stato il numero uno del mercato dei veicoli di gamma media contribuendo all'innovazione dell'intero segmento. Curiosamente la sua storia, ma più che mai il suo presente, sono contrassegnati da tanti numeri primi: 1, sinonimo di leadership nel suo genere ma anche nel mercato; 2 sono i tipi di trazione a due e quattro ruote motrici; 3 le tecnologie di propulsione: turbodiesel, a metano e ibrida; 5 le cabine; 7 le potenze dei motori turbodiesel Euro 5; più di 11 mila le versioni; 13 i cambi e 19 gli anni dal lancio. Alla base del successo ventennale di Eurocargo, c'è un fatto molto semplice: è il veicolo di gamma media che si adatta più facilmente a ogni tipo di missione e di applicazione.

UNA STORIA DI SUCCESSO

Eurocargo è leader perché ha sempre saputo coniugare ergonomia e produttività, razionalità e comfort diventando un campione di versatilità e allestibilità. La ricchezza della plancia, il volante regolabile e i comandi su devio-guida fanno di Eurocargo un veicolo prestigioso e con una spiccata personalità. Iveco ha sempre voluto il cliente al centro delle proprie attenzioni e chi sale al volante di Eurocargo percepisce questa attenzione nei suoi confronti. Eurocargo è un campione di mobilità in ogni situazione, con ogni carico e su ogni tipo di percorso: in città, autostrada, sui percorsi misti ed extraurbani, in fuoristrada. Sulle tratte a medio e lungo raggio, offre velocità commerciali elevate grazie alla potenza ed elasticità dei suoi motori, ed è stabile e sicuro anche

in caso di manovre impreviste. Sui fondi stradali impegnativi o in climi estremi si muove con disinvoltura grazie a una struttura estremamente robusta e a dotazioni di sicurezza ai vertici della categoria. Nei centri urbani la cabina, larga solo 2,16 metri, l'angolo di sterzo di 52 gradi e il ridotto diametro di sterzata (meno di 10 metri con passo 2790 mm) rendono Eurocargo particolarmente maneggevole. Come conferma il suo ampio utilizzo nei servizi municipali. Ed è anche il più attento all'ambiente: oltre alle versioni ibrida e a metano, i motori Tector già dal 2006 sono disponibili in versione Euro 5 e dal 2009 rispondono anche alle restrittive norme EEV (Enhanced Environmentally-Friendly Vehicles).

Il telaio di Eurocargo vanta qualità meccaniche analoghe ai modelli di gamma pesante ma con un peso inferiore. La struttura a longheroni di acciaio ad alto indice di snervamento è realizzata con gli stessi materiali, gli stessi trattamenti e lo stesso processo di produzione dei telai Stralis. Da sempre Eurocargo è un punto di riferimento per la resistenza e versatilità del telaio e per la sua carrozzabilità: da 4.080 fino a 10.550 mm. La scocca di acciaio zincato ad alta flessibilità fa della sua cabina non solo un componente strutturale di grande affidabilità, ma anche un ambiente sicuro e protetto per l'autista e i passeggeri.

Eurocargo è disponibile con sospensioni paraboliche, semi-ellittiche oppure pneumatiche (solo posteriori o integrali) con sistema elettronico ECAS per il mantenimento e la regolazione dell'altezza del telaio. La sua affidabilità è il risultato di un'accurata progettazione unita a un'attenzione scrupolosa alle esigenze degli utilizzatori finali. In termini tecnici, tutto questo si traduce in una struttura solida per garantire durata e integrità nel tempo, motori innovativi ed ecologici come sono quelli della famiglia Tector, prodotti per Iveco da FPT (Fiat Powertrain Technologies) e nuove catene cinematiche per ottenere prestazioni sempre migliori. Iveco propone un'offerta completa di cambi meccanici manuali, automatizzati ZF Eurotronic e automatici Allison.

Tutte le versioni 4x2 hanno freni a disco sulle quattro ruote. Inoltre sulla gamma oltre le 12 t sono montati i più avanzati sistemi di sicurezza, ovvero l'ESP, Electronic Stability Program, il controllo elettronico di stabilità, e l'ASR, Acceleration Slip Regulation, l'antipattinamento.

LA NOVITÀ: EUROCARGO NATURAL POWER

A conferma del suo ruolo di veicolo all'avanguardia, proprio in occasione dell'incontro con la stampa internazionale proveniente, oltre che dall'Italia, da Spagna, Francia e Gran Bretagna, è stato presentato il modello Natural Power che completa ulteriormente la ricca offerta della gamma Eurocargo. La sigla Natural Power identifica nel mondo Fiat i veicoli alimentati a metano, il combustibile più ecologico ed economico oggi commercialmente disponibile. La conferma di Eurocargo come il "first in class" per la categoria dei medi, non solo perché utilizza un carburante alternativo, ma anche e soprattutto perché riduce i consumi e i costi di gestione in modo importante rispetto ai migliori veicoli con motore diesel. Eurocargo Natural Power è un veicolo destinato prevalentemente a usi metropolitani ed è offerto quindi in versione 4x2 a cabina corta. È disponibile con massa totale a terra da 11 a 16 t, in nove varianti di passo da 3.105 a 6.570 mm. Il motore è sempre della famiglia Tector, sviluppato in modo specifi-



foto D.D.U.

I "NUMERI PRIMI" DI EURO CARGO

1 - PRIMO NELLE VENDITE

Eurocargo è un veicolo di successo come confermano le quote di mercato in Italia che, come già detto, lo vedono stabilmente sopra il 60%: questo vuol dire che nel nostro Paese ogni 10 veicoli medi acquistati 6 sono Eurocargo.

2 - DUE TIPI DI TRAZIONE: 4X2 E 4X4

Oltre alla trazione a due ruote motrici è da tempo disponibile quella 4x4 che fa di Eurocargo un protagonista anche fuoristrada in grado di affrontare i percorsi più impegnativi. Progettato per le missioni off-road che richiedono veicoli altamente professionali, Eurocargo 4x4 adotta soluzioni specifiche a protezione della struttura: l'altezza del telaio, il paraurti in lamiera, i gradini di accesso retrattili, una protezione per il radiatore, il paraincastro posteriore ribaltabile e le griglie metalliche per la protezione dei fari che lo caratterizzano rispetto alla versione 4x2.

3 - TRE TECNOLOGIE (DIESEL-METANO-IBRIDA)

Eurocargo Diesel monta i motori della gamma Tector Euro 5 a 4 e 6 cilindri con cilindrata rispettivamente di 4 e 6 litri e potenze da 140 CV fino ai 300 CV del 6 cilindri, per un totale di 7 potenze.

Eurocargo Natural Power è la novità descritta nell'articolo.

Eurocargo Ibrido è offerto nella versione da 7,5 o 12 t di MTT, entrambe equipaggiate con un propulsore a 4 cilindri in linea Euro 5 della gamma Tector da 118 kW. Il motore termico è accoppiato a un motore elettrico da 44 kW, in grado di erogare una coppia massima di 420 Nm. La catena cinematica è completata da un cambio robotizzato Eaton a 6 rapporti, utilizzabile sia in modalità totalmente automatica che con funzione sequenziale. Uno degli aspetti più interessanti di questo veicolo è la riduzione dei consu-

mi, in particolare sui percorsi urbani a basse velocità con frequenti fermate e ripartenze. Merito del motore elettrico, utilizzato nelle fasi di partenza da fermo (fino a 5-10 km/h) e per l'accelerazione fino a 30-40 km/h, nonché del sistema automatico "start & stop" che permette, senza l'intervento del conducente, lo spegnimento dell'unità Diesel in corrispondenza dei semafori o degli ingorghi stradali. A tutto questo si aggiunge il dispositivo di recupero energetico in frenata, che provvede alla ricarica delle batterie.

5 - CINQUE TIPI DI CABINA

L'offerta copre tutte le esigenze del mercato: cabina corta, lunga a tetto basso, lunga a tetto alto, doppia per il trasporto delle squadre di operai e cabina antincendio, una versione speciale a 9 posti. Molto curato il comfort complessivo con le nuove cucette più accoglienti e spaziose mentre i sedili sono gli stessi dello Stralis. A seconda della massa a terra (MTT) le cabine possono avere uno o due gradini. Le cabine con un solo gradino sono disponibili per la gamma dai modelli 60E a 120EL scandite nelle tre profondità che consentono di scegliere il dimensionamento interno in base alle proprie esigenze. La versione cabina doppia è disponibile per i modelli da 80E a 120 EL. Le cabine a due gradini sono disponibili dal modello 120E al 180E, anche in questo caso con due altezze di tetto e tre profondità. La cabina doppia è offerta per le versioni da 120E a 150E.

7 - SETTE MOTORI DIESEL EURO 5

I motori turbodiesel Tector di Eurocargo sono disponibili in due versioni a 4 e 6 cilindri per un totale di 7 diverse potenze. **3 motorizzazioni Tector 4**, motori turbodiesel "common rail" a 4 cilindri in linea di 3.920 cc di cilindrata e quattro valvole per cilindro, offerti con tre livelli di potenza da 140 CV, 160 CV e 182 CV e una coppia rispettivamente di 460 Nm, 530 Nm e 610 Nm.

4 motorizzazioni Tector 6, motori turbodiesel "common rail" a 6 cilindri in linea di 5.880 cc di cilindrata e quattro valvole per cilindro, offerti con quattro livelli di potenza da 217 CV, 251 CV, 279 CV e 299 CV e una coppia rispettivamente di 680 Nm, 850 Nm, 950 Nm e 1.050 Nm.

11 - OLTRE UNDICIMILA VARIANTI DI PRODOTTO

Oltre 11 mila sono le possibili configurazioni che lo stabilimento di Brescia è in grado di produrre combinando le varianti di gamma. Grazie alla sua offerta modulare, Eurocargo è il mezzo ideale per qualsiasi tipo di allestimento e utilizzo. Tutte le varianti proposte da Iveco sono realizzate nello stabilimento di Brescia, una ulteriore garanzia di qualità dell'assemblaggio e di perfetta compatibilità dei componenti. In sintesi massa totale a terra da 6 a 18 t; cabina corta, lunga tetto basso o alto, doppia e versione antincendio; sospensioni paraboliche, paraboliche rinforzate, semiellittiche, pneumatiche posteriori o integrali; passi da 2790 a 6570 mm; trazione posteriore o integrale; motori da 140 a 300 CV; cambi manuali, automatizzati e automatici e un'ampia scelta di rapporti al ponte.

13 - TREDICI CAMBI

La catena cinematica prevede cambi automatizzati ZF Eurotronic a 6 rapporti, cambi automatici Allison e i tradizionali cambi manuali ZF a 5, 6 e 9 rapporti.

3 cambi automatizzati ZF Eurotronic a 6 rapporti sono disponibili su tutte le versioni 4x2 da 6 a 18 t di MTT.

Agendo sul devio-guida a lato del volante è possibile la selezione della marcia in modalità semiautomatica. Il cambio automatizzato consente di ridurre in modo significativo i consumi e i costi di manutenzione: la gestione elettronica degli innesti seleziona automaticamente il giusto rapporto, proteggendo il motore dai fuorigiri e riducendo l'usura della frizione.

3 cambi automatici Allison con convertitore di coppia sono disponibili su tutta la gamma 4x2. Il loro impiego offre il massimo comfort soprattutto nelle missioni urbane, dove lo "stop & go" è molto frequente. Con un veicolo per la raccolta rifiuti o la distribuzione porta-a-porta si effettuano circa 1.200 cambi di marcia al giorno, il risparmio di energia e stress per l'autista è evidente.

7 cambi manuali ZF a 5, 6 e 9 rapporti garantiscono la massima facilità di innesto delle marce, con un'elevata durata dei componenti meccanici.

19 - DICIANNOVE ANNI DAL LANCIO

- 1991 Nascita dell'Eurocargo
- 1992 Camion dell'anno
- 1999 Introduzione della serie "EL"
- 2001 Lancio della famiglia di motori Tector
- 2003 Lancio del nuovo Eurocargo
- 2004 Lancio della versione 4x4
- 2005 Nuovi modelli ML140E e ML160E
- 2006 Introduzione dei motori Euro 4 ed Euro 5
- 2008 Lancio del nuovo Eurocargo M.Y. 2008
- 2010 Lancio Eurocargo a metano

co per il funzionamento a gas metano: si tratta di un propulsore di 6 litri a 6 cilindri in linea che eroga 200 cavalli di potenza massima a 2.700 giri/min e 650 Nm di coppia a partire da soli 1.250 giri/min (come un diesel di pari potenza). È abbinabile con cambi manuali ZF a 6 e 9 rapporti e con un automatico Allison a 5 rapporti. Offre lo stesso assortimento di sospensioni dell'Eurocargo diesel: infatti può essere dotato di sospensioni paraboliche, semiellittiche e pneumatiche. La possibilità di alloggiare 6 bombole ai lati dei longheroni evita qualsiasi interferenza con lo spazio di carico. I 480 litri di metano disponibili a bordo consentono un'ampia autonomia anche grazie ai bassi consumi di questo motore: varia ovviamente a seconda delle missioni, ma può superare i 450 km.

Eurocargo Natural Power è un veicolo ecologico con livelli di emissioni di NOx migliorati anche rispetto alla norma EEV, e per quanto riguarda il particolato, siamo addirittura a livelli vicini allo zero. Questo significa che può circolare in città anche in caso di blocco totale del traffico. Ma è anche economico: con il metano al prezzo corrente il risparmio è pari a circa il 42%. Sulla percorrenza media di un veicolo destinato a missioni urbane, significa un risparmio totale di circa 5 mila euro l'anno.

UNA LEADERSHIP SCHIACCIANTE

«Eurocargo si può definire a pieno titolo "il più leggero dei pesanti", perché è in grado di offrire la maneggevolezza di un cabinato leggero e la forza di un camion pesante - spiega Federico Gaiazzi, Responsabile Marketing di Iveco Italia -. Il risultato è un successo senza tempo, che consente a Eurocargo di mantenere costante la sua altissima quota di mercato: intorno al 25% in Europa Occidentale, cioè un veicolo medio venduto ogni quattro è un Eurocargo, e sopra il 60% in Italia, quindi quasi due ogni tre. Oggi la quota di mercato di Eurocargo in Italia è superiore a quella di 10 anni fa, era il 57,2% nel 2000 è il 60,6% oggi. La conferma che Eurocargo è il mezzo preferito un po' da tutti: dal settore della distribuzione come da quello delle costruzioni, dai "padroncini" come dalle grandi flotte. Come conferma anche il generale equilibrio nelle scelte di allestimento: poco meno del 40% di cassonati e ribaltabili, quindi per l'edilizia; 30% di furgonature per consegne e trasporti extraurbani e il resto dedicato a missioni specifiche con una percentuale importante di cisterne. Grazie anche a Eurocargo la tanto temuta polarizzazione del mercato verso il segmento dei veicoli leggeri e quello dei pesanti non c'è stata e i veicoli di gamma media continuano ad avere quote significative. Creando prodotti mirati per tutti i comparti del segmento, Iveco ha svolto una azione anticiclica, sostenendo questo mercato e i suoi clienti. Anche l'offerta finanziaria è stata pensata con proposte differenziate sia per le piccole che per le grandi flotte con soluzioni basate sulla formula del leasing o del pagamento rateale a tassi agevolati e servizi assicurativi che fanno parte del ventaglio di offerte di Iveco Capital. Così Eurocargo è il veicolo ideale per l'artigiano e il padroncino come per le medie e grandi aziende: è il caso di ENEL e Liquigas, mentre TNT e Coca-Cola hanno partecipato al programma di validazione di Eurocargo Ibrido mettendolo alla prova con test sul campo in missioni operative a tutti gli effetti».





EUROCARGO CAMPIONE DI VERSATILITÀ

Otto modelli per rappresentare solo in parte la vastità dell'offerta Eurocargo. Un probante test che ha saputo esaltare i tanti "plus" di questa inossidabile gamma, indiscussa leader di mercato.

di Marco Bianchi

L'appuntamento è a Sirmione, sul lago di Garda. A disposizione della stampa internazionale una flotta di otto veicoli che si aggiungono a quelli esposti in esposizione statica, a sottolineare la vastità dell'offerta Eurocargo. Il percorso si snoda sulla costa veronese del lago con un primo tratto autostradale fino a Peschiera del Garda e quindi si sale verso le montagne spingendosi fino a Brentino a nord-est di Verona, poco oltre l'inizio della Valdadige e vicino al confine con la provincia di Trento, quindi ritorno nella terra del Valpolicella fino a riprendere l'autostrada per il rientro a Sirmione. Oltre 130 chilometri su un percorso molto diversificato, che alterna tratti autostradali a qualche chilometro di

superstrada per poi proseguire sulla viabilità ordinaria con numerosi attraversamenti di paesi. Eccellente banco di prova per un veicolo che proprio nella versatilità ha uno dei suoi punti di forza. La bellezza dei luoghi e il contatto con la natura di queste valli esaltano le motorizzazioni EEV (Enhanced Environmentally Friendly-Vehicles) che assicurano un ulteriore abbattimento del particolato rispetto ai limiti Euro 5 garantendo quindi libero accesso a tutti i centri storici d'Italia, anche ai più blindati. Per quanto riguarda la tecnologia adottata da questi motori ricordiamo che la soluzione SCR è la migliore in termini di consumi, emissioni, ma soprattutto di affidabilità: l'SCR infatti non ricircola gas caldi e quindi non richiede sistemi di raffreddamento sovradimensionati.

LA FLOTTA

Si parte con i due "piccoli" ML75E18. Il modello nero ha l'allestimento a cassone fisso e quello giallo con box, in comune anche il cambio automatizzato ZF Eurotronic 6AS700 a 6 rapporti e il motore a 4 cilindri FPT Tector EEV: 4 litri di cilindrata per 177 CV di potenza e una coppia di 570 Nm da 1250 a 2100 giri/min. Entrambi hanno la cabina corta, comune anche ad altri cinque veicoli in prova, con l'unica eccezione del ML180E30/P che ha la versione lunga. Due anche i modelli ML100, quello rosso è un Eurocargo ML100E18 con motore FPT Tector identico ai due appena citati, ma con cambio manuale 9S-75TD a 9 marce con doppia H; mentre l'Eurocargo con cabina blu ha un motore FPT Tector EEV, 6 cilindri e 4 valvole per cilindro, 6 litri di cilindrata per 217 CV di potenza con una coppia di 680 Nm da 1200 a 2100 giri/min in abbinamento con un cambio automatico Allison S2500. Il primo ha un allestimento con box, il secondo con furgone isoteramico. La coppia di Eurocargo ML120E22 ripropone il motore FPT Tector a 6 cilindri su due allesti-

menti simili ma con una differenza fondamentale: cambio automatizzato con sospensione pneumatica per il nero ML120E22/P e cambio manuale ZF e sospensione meccanica per il rosso. Non poteva mancare un modello 4x4 rappresentato dall'Eurocargo ML150E28WS allestito con gru retrocabina e cassone ribaltabile. Il motore FPT Tector EEV ha 6 cilindri e 6 litri di cilindrata per 279 CV di potenza con una coppia di 950 Nm da 1250 a 2100 giri/min in abbinamento con un cambio manuale ZF. A chiudere la carrellata dei veicoli in prova, l'ammiraglia della flotta costituita da un Eurocargo ML180E30/P con motore FPT Tector EEV, sempre 6 cilindri e 6 litri di cilindrata per 299 CV di potenza e una coppia di 1050 Nm da 1250 a 1850 giri/min, in abbinamento con un cambio manuale ZF.

BELLO DENTRO, BELLO FUORI

Sfruttando le soste è stato possibile provare tutti i veicoli. Trovare la posizione corretta di guida è facile grazie al sedile a sospensione pneumatica e al volante regolabile. Si apprezza non solo l'ergonomia ma anche il piacevo-



prodotto <PROVA SU STRADA DI OTTO MODELLI DIVERSI

le design di tutto l'interno: il volante con i devio-guida, i pannelli porta e i braccioli, la plancia e il modulo centrale, che incorpora il navigatore. Molto curata anche la qualità della vita a bordo: i sedili singoli sono gli stessi dello Stralis senza differenza tra la cabina corta e quella lunga dove trova posto anche una comoda cuccetta.

La strumentazione è molto chiara e leggibile, il cluster centrale indica le marce anche per la versione con cambio manuale e il logo con una tartaruga o una lepre segnala se ci si trova nella H inferiore o superiore, il passaggio da una all'altra è molto facile grazie allo "split" da ruotare che si trova proprio sotto il pomello delle marce. Invece la versione con cambio automatizzato ZF Eurotronic 6AS700 presenta i tre interruttori in plancia, ancora più semplice.

Particolarmente apprezzabile per chi dovrà effettuare frequenti stop-and-go è il facile accesso alla cabina: solo due gradini e si è già al volante così come, sempre per migliorare la funzionalità nelle missioni urbane, si è puntato a rendere più agevole l'attraversamento della cabina con soluzioni come il comando cambio in plancia, il tunnel motore molto basso, la leva del freno a mano arretrata e un mibiletto centrale ancora più compatto.

L'aspetto esteriore non è da meno. La compattezza della cabina esalta ancora di più il riuscito design dell'Eurocargo con il family feeling della calandra a caratterizzare il tutto. Belli i fendinebbia optional presenti su entrambi, così come comodo è il ribaltamen-

to elettrico della cabina quando dobbiamo fotografare i due motori. Il logo EEV di fianco alla sigla ricorda che entrambi i modelli sono rispettosi dell'ambiente, un bel biglietto da visita!

ALLA GUIDA

Partiamo con i due piccoli Eurocargo ML75E18. Lo sappiamo dalla sigla, perché in effetti il motore è di una tale generosità nell'erogazione che è difficile immaginare che sia "solo" un 4 cilindri. Lo stesso vale per il modello ML100E18. Qui il cambio manuale è pastoso negli inserimenti e la coppia del motore consente di ridurre al minimo i passaggi di marcia anche nel tratto extraurbano che prevede frequenti attraversamenti di centri abitati e quindi la necessità di effettuare numerose soste e ripartenze. In questo si rende molto utile lo "split" che semplifica notevolmente il passaggio dalle prime quattro marce alle successive con la possibilità di poterlo reimpostare prima di procedere alla cambiata propriamente detta. Il cambio a 9 marce montato è indicato per un veicolo che deve affrontare tratti montagnosi e ha la necessità di avere un maggiore frazionamento dei rapporti, per un uso urbano il modello a sei rapporti è forse consigliabile come abbiamo modo di verificare sugli altri veicoli in prova. Tutto il nostro apprezzamento è però per l'automatizzato ZF Eurotronic 6AS700 che in queste situazioni è sicuramente la soluzione ottimale, senza dimenticare l'automatico Allison S2500 imbattibile per le missioni urbane come la raccolta

rifiuti. Ne abbiamo la conferma ogni volta che siamo alla guida di un veicolo con cambio automatizzato, mentre con l'Eurocargo ML100E22 e cambio Allison abbiamo subito un ottimo feeling e il suo utilizzo è altrettanto semplice ed efficace. Proseguiamo la scalata di potenze con l'Eurocargo ML150E28WS, il 4x4 che, una volta saliti in cabina sensibilmente più elevata delle altre, si guida con la stessa naturalezza e viene la voglia di fare una deviazione sullo sterrato per metterlo un po' alla frusta, ma non crediamo che riusciremmo a metterlo in difficoltà. Il comando del freno motore si rivela di grande utilità nei tratti in discesa: su tutti i modelli si comanda dal devoluci di destra che consente anche di azionare il cruise control e cambiare le marce manualmente nei veicoli automatizzati qualora se ne sentisse la necessità. Il freno motore ha due posizioni: sulla prima il dispositivo interviene automaticamente come si toccano i freni, la seconda invece è più energica, entrambe trasmettono una sensazione di grande sicurezza. Per il resto la maneggevolezza dell'Eurocargo è straordinaria, il raggio di sterzata tale da permettere di trarsi d'impaccio anche nei passaggi più stretti.

Nell'ultimo tratto autostradale siamo alla guida dell'ammiraglia di questa rappresentativa flotta, i 300 cavalli si sentono e anche la cabina lunga e alta fa capire come mai l'Eurocargo sia definito "il più leggero dei pesanti". Con il cruise control tarato a 80 km/h il tratto autostradale scorre senza problemi. Quando la strada sale la risposta del motore è possente e non abbiamo mai difficoltà a mantenere la massima velocità che ci è con-



sentita. Un aspetto importante quando la redditività è anche legata alle medie di percorrenza.

È il momento di rientrare a Sirmione che offre l'ultima opportunità di saggiare le doti dell'Eurocargo nel traffico urbano, sembra quasi di condurre una vettura tanta è la maneggevolezza e la facilità di guida. Se ancora c'erano dei dubbi sul perché Eurocargo sia leader in Italia e tra i più acquistati anche in Europa, questa prova li ha fugati tutti: è il migliore!



Nella pagina a fianco e qui sopra, due fasi della prova nell'entroterra veronese del lago di Garda. Qui a fianco, parte del gruppo dei giornalisti che ha partecipato al test provenienti, oltre che dall'Italia, anche da Spagna, Francia e Gran Bretagna

UN MODELLO PRODUTTIVO DI SUCCESSO

World Class Manufacturing è un modello integrato che sovrintende all'organizzazione della fabbrica nel suo complesso e ha come obiettivo il miglioramento dei processi e della qualità del prodotto. Iveco lo ha adottato in tutti i suoi stabilimenti, l'esempio di Brescia

di Silvia Becchelli



Gia da alcuni anni il Gruppo Fiat ha scelto di allinearsi a uno dei migliori standard di produzione a livello mondiale. Il suo nome è World Class Manufacturing (WCM). Si tratta di un modello integrato per l'organizzazione della fabbrica: dalla gestione degli aspetti ambientali e di sicurezza sul lavoro, alla manutenzione, fino alla logistica con particolare attenzione all'eliminazione degli sprechi. Il WCM si applica a tutti gli ambiti della produzione con l'obiettivo di ottimizzare i risultati attraverso il miglioramento continuo dei processi e della qualità del prodotto, il controllo e la progressiva riduzione dei costi di produzione, la flessibilità di risposta alle esigenze del mercato, il coinvolgimento e la motivazione delle persone e, non ultimo, di azzerare le difettosità. Il sistema ruota attorno a dieci pilastri tecnici e a dieci pilastri manageriali. Un audit esterno valuta il grado di applicazione dello standard raggiunto dallo stabilimento e stabilisce così un punteggio che si traduce in quattro tipi di certificazione: bronzo, argento, oro e world class. Alla fine dello scorso anno erano 114 gli stabilimenti del Gruppo Fiat coinvolti nel programma WCM, di questi 17 avevano raggiunto il livello bronzo e sei quello argento. Tutte le attività sono orientate alla realizzazione di progetti i cui obiettivi sono azzerare incidenti, sprechi, guasti e magazzino, che si traducono in creazione di valore per l'azienda e soddisfazione per il cliente.

LA REALTÀ DI BRESCIA

“Una realtà produttiva importante, per Iveco e per la città, con oltre un secolo di vita” così Giovanni Brunetti, Direttore dello stabilimento bresciano presenta la fabbrica. Un insediamento industriale ricco di storia: nato come Fabbrica Automobili Roberto Züst nel 1903, diventata OM nel 1928 e acquisita dalla Fiat nel 1968. Nel 1975 OM è tra i “soci fondatori” che danno vita all'Iveco ed entra a tutti gli effetti a far parte della nuova azienda. Lo stabilimento, che già produceva i veicoli medi marchiati OM, venne poi scelto nel 1991 per avviare la produzione di Eurocargo. Oggi lo stabilimento ha 2.600 dipendenti, per il 90% operai, e copre un'area totale di 676 mila mq dei quali quasi 300 mila mq coperti. Le aree non coperte comprendono la zona logistica dove vengono smistati i veicoli che escono dalle linee, uno ogni sei minuti circa.



«Il programma “World Class Manufacturing” è stato lanciato nel 2007 - spiega Brunetti - e, a partire dall'anno scorso, si intreccia con il rinnovamento delle strutture produttive tanto che oggi Brescia è uno dei più importanti centri di produzione Iveco in Europa, una realtà completamente innovata negli impianti, nei processi e nell'organizzazione. La complessità dell'attività industriale può essere rappresentata bene da un numero: a seconda del tipo di veicolo, il



Qui sopra, Giovanni Brunetti, Direttore dello stabilimento Iveco di Brescia. In alto, una vista della palazzina uffici e, nella pagina a fianco, la moderna linea di montaggio



Nella pagina a fianco, la linea di allestimento dei telai. Qui sopra, il moderno reparto di verniciatura e, sotto, una fase di ultimazione del veicolo

tempo di produzione può andare da un minimo di 46 a un massimo di oltre 100 ore per unità prodotta. Infatti sulla stessa linea si producono veicoli 4x2 da 6 a 18 t, 4x4 anche per veicoli commissionati dall'Esercito Italiano, ma anche dalle Forze Armate di altri Paesi come la Germania e modelli a cabina doppia 6+1 e 8+1, questi ultimi per il servizio antincendio. Brescia è un impianto cosiddetto "di carrozzeria" che produce direttamente il telaio e la cabina. Gli altri componenti meccanici (propulsori, trasmissioni e assali) arrivano invece già completi da Fiat Powertrain Technologies, ZF e Allison.

Qui invece si svolgono tutte le operazioni di montaggio del veicolo: la lastratura cioè l'assemblaggio mediante saldatura della scocca non ancora verniciata, la verniciatura della scocca lastrata, la bardatura della cabina con plancia, sedili, arredi e rivestimenti, l'assemblaggio della driveline cioè del motore con il cambio, l'accoppiamento della cabina con lo chassis fino alla finitura e al collaudo del veicolo.

Oltre alla produzione dell'Eurocargo finito, Brescia fornisce parti di lamiera assemblate ad altri stabilimenti. Tra questi ci sono anche componenti destinati alla fabbricazione dello Stralis negli impianti di Ulm e Madrid e alcuni componenti di carrozzeria che viaggiano in tutto il mondo e riforniscono anche le unità produttive Iveco in Sudamerica».

LA RIVOLUZIONE WCM

«Analizziamo com'è cambiato lo stabilimento in questi ultimi anni - prosegue Brunetti -. Il veicolo industriale ha affrontato dal 2008 una crisi gravissima che ci ha portati in alcuni momenti quasi a dimezzare i volumi. Come Iveco abbiamo risposto "guardando avanti", investendo sul futuro. Abbiamo trasformato la crisi in un'opportunità, scegliendo questo momento per una revisione completa della fabbrica e della sua organizzazione. Da questo processo di cambiamento è nato un nuovo "team spirit". Brescia oggi è una realtà più efficiente, ma anche e soprattutto una fabbrica dove le persone sono coinvolte in ogni fase del processo. Le chiavi di questa svolta sono state due: il cambiamento del nostro

"hardware", cioè il rinnovamento delle strutture produttive, e il cambiamento del "software", cioè della mentalità e dell'approccio ai problemi, che era iniziato ancora prima con il lancio del World Class Manufacturing.

La logica alla base del World Class Manufacturing è infatti molto semplice: per fare un prodotto di eccellenza ci vuole un processo produttivo di eccellenza. È stata una vera rivoluzione, un programma che sta dando vita a uno stabilimento completamente nuovo, nei processi, nei rapporti e anche nei risultati. Una metodologia di innovazione basata sul miglioramento continuo che agisce su quattro leve fondamentali: l'organizzazione del posto di lavoro, la qualità, la manutenzione degli impianti e la logistica.

Ognuno di questi aspetti viene analizzato alla luce di due parametri: la sicurezza e il controllo dei costi. Ogni miglioramento deve essere misurato. Perciò per ognuna delle quattro leve è indicato un parametro quantificabile: il risultato dell'organizzazione si misura in termini di produttività, la qualità in termini di riduzione dei difetti, la manutenzione in termini di efficienza tecnica degli impianti e la logistica in termini di livello di servizio. L'obiettivo è uno solo per tutti: zero. Perché lo zero è l'unico numero che non dà adito a discussioni nel mondo industriale.

Il WCM punta a ottenere tanti "zero" in pagella: zero scarti, zero difetti, zero guasti e zero stock e vorrei aggiungere, anche zero incidenti. Tutto questo viene raggiunto attraverso l'applicazione di tre principi: il coinvolgimento delle persone in tutto il processo, la creazione di valore per l'azienda e la soddisfazione del cliente finale. Anche qui abbiamo messo il cliente al centro.

I principi sono semplici e alla portata di tutti, ma il WCM è un edificio estremamente complesso, che viene sorretto da 20 colonne: 10 pilastri tecnici e 10 pilastri gestionali.

I pilastri tecnici partono dalla sicurezza e dal controllo dei costi per arrivare allo sviluppo delle persone e al rispetto dell'ambiente. I pilastri gestionali prendono le mosse dall'impegno in prima persona del management fino alla motivazione degli operatori a tutti i livelli. Motivazione significa



L'iniziativa "La fabbrica delle idee" è stata lanciata per chiedere i suggerimenti di tutti. E sono arrivate davvero "proposte brillanti"! Le abbiamo premiate, ma il premio più importante forse è stato un altro: abbiamo dato la possibilità agli operai stessi di vederle realizzate. I team che avevano formulato le proposte hanno progettato e costruito direttamente gli strumenti pensati per semplificare il lavoro. Un esempio, i piccoli sollevatori che portano il pezzo da montare nella posizione ergonomicamente più corretta sono stati costruiti usando strutture modulari e piccoli motori elettrici». Attraverso il WCM si è sviluppato il processo di ristrutturazione degli impianti, a cominciare dal reparto di

coinvolgimento, e così abbiamo messo le persone al centro in ogni fase del processo. Abbiamo condiviso gli obiettivi, mostrando come non ci sia contraddizione tra la lotta agli sprechi e il miglioramento delle condizioni di lavoro. Tutti e due entrano a far parte di un unico percorso di sviluppo di nuovi standard e nuove metodologie.

Per analizzare e riprogettare le singole postazioni di lavoro in un'ottica "production-friendly" abbiamo creato team congiunti di operai e tecnici con l'obiettivo di ridurre la complessità, snellire le operazioni e aumentare la sicurezza. Ma non ci siamo limitati ai gruppi di lavoro strutturati, abbiamo anche cercato di promuovere la creatività individuale.

montaggio e dalle relative aree logistiche dove, per essere più flessibili ed efficienti nel rispondere alle richieste dei clienti, si è passati da tre linee di assemblaggio a una linea unica dove vengono montati tutti i diversi modelli.

«La sincronizzazione della logistica (il cosiddetto "just-in-time") ha portato all'eliminazione delle scorte a lato linea - spiega Brunetti -. In questo modo si sono ridotti gli ingombri e si è semplificato il processo, si sono ridotte le possibilità di errore e quindi è migliorata la qualità, sono aumentati gli spazi a disposizione degli operai ed è aumentata la sicurezza del posto di lavoro.

L'impianto di verniciatura è stato completamente coibenta-



Dopo la delibera finale il veicolo è pronto per raggiungere le Concessionarie ed essere consegnato al cliente finale



to, rivisto nel layout e automatizzato con robot di ultima generazione. Oggi la linea di verniciatura è unica (prima ce n'erano due) ma ha una capacità produttiva doppia. Inoltre, l'isolamento delle aree ha drasticamente ridotto la possibilità di contaminazioni migliorando contemporaneamente la qualità e l'ambiente di lavoro.

In lastratura, infine, il rinnovamento ha portato a un completo ridisegno del layout finalizzato a minimizzare le movimentazioni dei materiali. Tutto questo ha generato un significativo aumento della pulizia, della luminosità e dell'ergonomia delle aree di lavoro, oltre alla riduzione del rumore ambientale e del traffico dei carrelli.

I numeri che fotografano questa situazione sono molto importanti: in lastratura, per esempio, abbiamo ridotto del 33% (in valore) lo stock delle materie prime e addirittura del 92% lo stock dei sottogruppi. I trasporti interni sono diminuiti dell'82% (circa 18 km in meno di movimento dei carrelli al giorno) e, ridisegnando il layout del reparto, abbiamo risparmiato complessivamente 600 mq».

«Tutti risultati eccellenti che tuttavia non bastano - conclude Brunetti -. Il World Class Manufacturing ci sprona a un miglioramento continuo. Vogliamo salire tutti i gradini del podio. Dal novembre del 2007, data di lancio del programma, la fabbrica di Brescia ha superato gli audit periodici di verifica con un punteggio sempre crescente e dopo due anni e mezzo di duro lavoro siamo arrivati sul podio. Il livello di eccellenza raggiunto, corrispondente alla medaglia di bronzo. Dal bronzo all'argento, dall'argento all'oro. Questa è la nostra roadmap.

Puntiamo a livelli di qualità ed efficienza sempre maggiori e abbiamo pianificato i miglioramenti necessari in modo da raggiungere la medaglia d'oro nel giro di due anni. Un programma ambizioso, che rispetteremo mantenendo fede ai valori fondamentali da cui siamo partiti: il coinvolgimento delle persone, la creazione di valore e la soddisfazione del cliente».

IL PROGETTO "MY ECODAILY" A SUZZARA

"My ECODAILY" è un progetto sviluppato a Suzzara - dove viene costruito il veicolo di gamma leggera Iveco - per far conoscere non solo i "plus" che l'adozione del programma "World Class Manufacturing" garantisce, ma anche e soprattutto per ribadire la cura e la metodologia di Iveco nel raggiungere l'eccellenza nei suoi prodotti.

Protagonisti di questa interessante iniziativa qualche mese fa un primo gruppo di clienti che non si sono limitati a visitare lo stabilimento, ma hanno seguito e partecipato al montaggio del proprio veicolo di cui erano in attesa della consegna.

L'idea elaborata dal Direttore dello stabilimento Marco Zaninelli e dal suo staff, insieme ai colleghi di Marketing e Prodotto, coniuga l'esigenza di avvicinare l'utilizzatore finale al costruttore - in questo caso Iveco - per uno scambio prezioso di informazioni.



Il cliente, ricevendo l'invito, può quindi seguire il suo ECODAILY prima della consegna partecipando ad alcune attività di fabbricazione. Infatti è chiamato a svolgere controlli e verifiche, testando la qualità sul processo produttivo insieme agli addetti, condividendo necessità e aspettative, dando perciò allo stabilimento in maniera rapida e immediata una diretta visione delle sue necessità che sono poi quelle del mercato.

Un momento particolarmente emozionante di questo progetto riguarda la stampigliatura della matricola del proprio veicolo sul telaio direttamente sulla linea di montaggio: da quel momento il telaio viene abbinato univocamente all'ordine.

Lo stabilimento di Suzzara occupa una superficie di oltre 530 mila mq, dei quali quasi 120 mila coperti, e ha una capacità produttiva di 220 veicoli al giorno, nel complesso i dipendenti sono circa 1.730, dei quali il 91% operai. L'insediamento industriale vanta una lunga storia, infatti l'inizio dell'attività risale al 1878 con le "Officine F. Casali e Figli" che fino agli anni Trenta hanno gestito la produzione e riparazione di macchine agricole. È del 1936 l'acquisizione da parte di OM che lo trasformò in carrozzeria per camion e bus; dal 1957 qui vennero prodotti i furgoni 600 e 900 della gamma Fiat e, dal 1978, è stato destinato alla produzione dell'Iveco Daily, oggi ECODAILY.

Nell'osservare l'intero processo di lavorazione i clienti sono rimasti impressionati dall'attenzione e cura riposta in ogni operazione e hanno avuto l'opportunità di partecipare anche a qualche fase di processo produttivo. Molto interesse hanno suscitato i Quality Gate, che hanno il compito di intercettare i difetti per evitare che le "non-conformità" del prodotto arrivino al cliente finale oppure generino disagi ai processi a valle. La totalità dei veicoli sono infatti controllati dal punto di vista estetico e funzionale attraverso l'elenco di potenziali difetti nei Quality Gate distribuiti lungo la catena produttiva. Il tutto nel pieno rispetto dell'assunto del WCM per cui a un processo produttivo di eccellenza corrisponde un prodotto di eccellenza. Un concetto che alla fine del tour i clienti avevano perfettamente assimilato: l'iniziativa "My ECODAILY" ha centrato nel segno.

Qui a fianco, Marco Zaninelli, Direttore dello stabilimento Iveco di Suzzara. Sopra, un'immagine della linea di montaggio e una fase della visita dei clienti nell'ambito dell'iniziativa "My ECODAILY"

Un momento particolarmente emozionante di questo progetto riguarda la stampigliatura della matricola del proprio veicolo sul telaio direttamente sulla linea di montaggio: da quel momento il telaio viene abbinato univocamente all'ordine.



Qui a fianco, Marco Zaninelli, Direttore dello stabilimento Iveco di Suzzara. Sopra, un'immagine della linea di montaggio e una fase della visita dei clienti nell'ambito dell'iniziativa "My ECODAILY"





UN ANNO INDIMENTICABILE

MotoGP, Fiat Yamaha Team, All Blacks, Ferrari F1, Nazionale di Basket. Esiste un denominatore comune a queste sponsorship, non solo i successi ma anche la coerenza di fondo nella strategia di comunicazione Iveco. Ne parliamo con Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Advertising Director

di Alberto Mondinelli



Un anno da ricordare il 2010: Jorge Lorenzo e il Fiat Yamaha Team in MotoGP e gli All Blacks nel rugby si sono coperti di gloria. La Ferrari in Formula 1 e la Nazionale italiana di Basket hanno messo a segno una stagione sportiva ad altissimi livelli. Eppure non sono solo le vittorie, per quanto entusiasmanti, a far archiviare con un bel segno positivo l'anno sportivo di Iveco, ma il successo di una strategia che attraverso le performance sportive ha voluto esaltare e ribadire i valori che sono propri di Iveco e del suo Brand. «La base di partenza della nostra strategia di comunicazione e di legame con lo sport restano i nostri valori - conferma Marco Monacelli, Iveco Brand Communication & Advertising Director -. Ovvero: determinazione, affidabilità, performance e spirito di squadra, quelli enunciati tre anni fa al momento della nostra partnership con gli All Blacks. Li abbiamo poi trasferiti e riassunti nel concetto di "energia positiva", ovvero "Transport is Energy", il nostro pay-off attuale. La stessa energia che anima tutta Iveco: dalla nascita di un nuovo progetto alla costruzione del singolo veicolo, dall'assistenza ai nostri clienti sulle strade del mondo fino alla comunicazione nella quale le sponsorizzazioni sportive rivestono un ruolo fondamentale».

C&S. *MotoGP, il Gran Premio d'Australia ha consacrato una stagione trionfale per Iveco e il Fiat Yamaha Team, si possono fare dei bilanci?*

Monacelli. Per citare José Mourinho potremmo dire "Tre Titoli". Infatti il Fiat Yamaha Team ha collezionato tutte le tre vittorie assolute che si assegnavano quest'anno in MotoGP: Jorge Lorenzo è Campione del mondo piloti, il Team ha vinto la classifica a squadre e la Yamaha il titolo costruttori. Non era possibile pretendere di più. Il Gran Premio d'Australia, nel

quale Iveco era il main sponsor, non poteva poi riservare epilogo migliore, sul podio i nostri due piloti, Valentino e Jorge, con al centro Casey Stoner che in Australia è testimonial di Iveco.

Per celebrare la tripla vittoria del Fiat Yamaha Team è stato anche ideato un annuncio pubblicitario specifico pianificato in ottobre e novembre sui principali quotidiani sportivi in Italia, Francia e Spagna. Un podio composto da uno schieramento di tre Stralis e, sul tetto di quello al centro, ci sono i due piloti Jorge e Valentino protagonisti della vittoria delle tre corone mondiali piloti/team/costruttori. Lo slogan è "primi alla partenza, primi al traguardo", a sottolineare come grazie alla efficienza e puntualità dei nostri 19 Stralis e 5 Ecodaily, che hanno accompagnato il Fiat Yamaha Team e l'intero "circus" del MotoGP, lo spettacolo non avrebbe potuto neppure iniziare e come siamo stati capaci di primeggiare anche sotto la bandiera a scacchi sulla linea d'arrivo.

C&S. *Quale ritorno mediatico si è avuto dalla stagione MotoGP di Iveco?*

Monacelli. I riscontri sono stati ottimi e perfettamente in linea alle previsioni che davano una media di 28 milioni di telespettatori per ogni Gran Premio. Di particolare rilievo sono però alcuni picchi che si sono registrati in occasione, per esempio, della gara d'apertura in Qatar in aprile e di quella di Misano in settembre dove eravamo presenti anche con tre curve "griffate" Iveco. Due chiari indicatori di come i nostri testimonial, Rossi e Lorenzo, abbiano saputo catalizzare l'attenzione un po' in tutto il mondo. Un importante segnale dell'attenzione e passione con cui è seguita questa disciplina.

A questo si devono aggiungere i tanti consensi raccolti tra i clienti Iveco che abbiamo incontrato sui campi di gara. Un aspetto delle nostre sponsorizzazioni è infatti quello di coinvolgerli attraverso i concorsi e blog sul web o incontrandoli direttamente in pista, così da far vivere loro l'atmosfera del paddock, avere la possibilità di visitare l'interno dei box, incontrare da vicino i piloti, fare un giro della pista sulla safety car o far vivere il brivido della partenza direttamente dal muretto. Un'emozione davvero unica ed irripetibile.

C&S. *Iveco grazie all'accordo con l'Organizzatore ha movimentato l'intero Circus della MotoGP, si pensa di proseguire su questa strada anche il prossimo anno?*

Monacelli. Sarà un'esperienza che ripeteremo e, anzi, potenzieremo. Già quest'anno chi ha passeggiato per il paddock e guardato i camion dei team, non solo di Moto GP ma anche



L'incontro tra i due All Blacks Jeremo Kaino (a sinistra) e Corey Jane (a destra) con il neo campione del mondo Jorge Lorenzo che, nella pagina qui a fianco, vediamo sfrecciare sul traguardo della gara australiana

Moto2 e 125, avrà notato un'alta presenza di Stralis e, più in generale, di veicoli Iveco. È il frutto di un accordo con la Dorna, l'organizzatore del Motomondiale, che ci ha permesso di prendere contatto con tutti i team e offrire loro l'esperienza e l'affidabilità Iveco per rispondere alle esigenze di trasporto. Questo ha fatto sì che molti team utilizzassero i nostri veicoli. E speriamo che siano molti di più il prossimo anno. Una fruttifera collaborazione con la Dorna che si ripeterà anche nel 2011, come ho detto prima, non solo con la fornitura di Stralis ed ECODAILY con cui si movimenta tutta la macchina organizzativa, ma anche con la presenza pubblicitaria di Iveco in sette Gran Premi, tra i quali quello dell'Australia che ci vedrà per la terza volta "title sponsor".

C&S. *L'incontro degli All Blacks con Valentino Rossi e Jorge Lorenzo in Australia ha gemellato le sponsorship Iveco, come si è svolto?*

Monacelli. Tutto è nato da un meeting a Torino tra Franco Miniero, Senior Vice President Iveco Sales & Marketing, e Steve Tew, CEO degli All Blacks. Verificata la passione per gli sport motoristici dei nazionali neozelandesi, si è pensato a questo evento durante il quale i due giocatori Jeremo Kaino e Corey Jane si sono presentati con la mitica maglietta "tutta nera" della squadra con i numeri 46 e 99 dei due piloti stampati sul dorso. È stato un incontro molto cordiale e i piloti Jorge e Valentino hanno ricambiato con la camicia ufficiale del team; questo simbolico "scambio delle maglie" targato Iveco ha avuto un clamore mediatico in tutto il mondo, superiore a ogni aspettativa.

C&S. *A proposito di rugby, l'anno prossimo proprio in Nuova Zelanda sono in programma i Campionati del mondo e gli All Blacks sono i grandi favoriti, sarà la volta buona?*

Monacelli. È vero, paradossalmente la Nazionale neozelan-



dese non ha raccolto ai Mondiali i successi che la sua fama e le sue capacità avrebbero meritato. Ma nel 2011 arriveranno all'importante appuntamento dopo un 2010 straordinario, durante il quale hanno conquistato il "Tri Nations" contro Australia e Sudafrica e le "International Series" contro Galles e Irlanda; risultati che li hanno proiettati al primo posto nel world ranking con un punteggio di 94,77 punti, seguiti dall'Australia con 85,56 punti. Iveco sarà al loro fianco a settembre del prossimo anno quando cercheranno di sfatare la tradizione.

C&S. Con Ferrari F1 si è privilegiata la partnership tecnica, un po' del merito delle performance di Alonso e Massa è quindi anche di Iveco?

Monacelli. Con Ferrari F1 siamo Official Supplier, praticamente tutto quanto si muove della complessa macchina organizzativa del team di Formula 1 più amato e più vincente al mondo è mossa da Iveco. Da Stralis a ECODAILY passando per Eurocargo, senza dimenticare il bus Irisbus, tutto il team che ha sfiorato la conquista del Campionato mondiale piloti 2010 usa veicoli Iveco. Un motivo di grande orgoglio.

C&S. Anche la Nazionale italiana di Basket ha centrato i suoi obiettivi?

Monacelli. La Nazionale di Basket è riuscita a qualificarsi per la fase finale degli Europei in programma in Lituania nel 2011, passo obbligato per poi accedere alle Olimpiadi di Londra del 2012. È un eccellente risultato che conferma la crescita della nostra squadra, anche in questo caso una sponsorizzazione che ci ripaga della fiducia accordata.

C&S. Tanti sport, tanti successi, cosa li lega fra loro?

Monacelli. Come dicevamo all'inizio, c'è un unico grande denominatore comune, ovvero l'energia. Energia che è poi la risultante dei valori di Iveco, gli stessi che animano gli All Blacks così come Valentino Rossi e Jorge Lorenzo, Fernando Alonso e i cestisti della Nazionale italiana di Basket. Quando affermiamo che "dietro una grande squadra c'è sempre una grande energia" non diciamo solo una frase ad effetto, ma esprimiamo una nostra profonda convinzione. I successi commerciali di Iveco e quelli sportivi dei nostri team ne sono la migliore conferma.

GLI ALTRI STRALIS DELLA MOTOGP



DUCATI TEAM



PRAMAC RACING (DU CATI)



PAGINAS AMARILLAS ASPAR (DU CATI)



INTERWETTEN HONDA



DORNA



DUNLOP



LOGISTICA VINCENTE

Un interessante viaggio in occasione del Gran Premio di MotoGP di San Marino per scoprire il "dietro le quinte" nell'organizzazione del Fiat Yamaha Team

di Alberto Mondinelli

L'appuntamento è a Gerno di Lesmo, a due passi dall'autodromo di Monza, dove la Yamaha Motor ha la più importante sede europea della sua articolata organizzazione. Qui infatti trovano spazio in un moderno insediamento tre diverse aziende: la Yamaha Italia, che cura la commercializzazione e assistenza delle moto giapponesi nel nostro Paese, un importante reparto ricerche e sviluppo legato alle moto di serie e infine, quello che più ci interessa, la sede della Yamaha Motor Racing Srl, la squadra corse che fa correre, e vincere, su tutti i circuiti del mondo Valentino Rossi e Jorge Lorenzo.



INCONTRO CON IL MANAGEMENT YAMAHA MOTOR RACING

Ad accoglierci Marco Riva, General Manager di Yamaha Motor Racing Srl, e Shigeto Kitagawa, il Presidente, oltre che responsabile in Giappone del Reparto Engineering, dove vengono sviluppate le moto da competizione e le loro evoluzioni. Approfittiamo proprio della sua presenza per toglierci subito una curiosità: perché la Yamaha ha scelto l'Italia come sede del suo reparto corse?

«Tutto nasce nel 1995 quando qui a Gerno di Lesmo venne affiancato alla filiale italiana di Yamaha il reparto che doveva seguire le moto impegnate nel Campionato Superbike (il Mondiale riservato alle moto derivate dalla serie, ndr) - spiega Shigeto Kitagawa -. Poi è arrivato Valentino Rossi che ha dato al team una forte caratterizzazione italiana e così, quando nel 2002 è iniziata l'era delle quattro tempi e la classe 500 ha ceduto il passo alla MotoGP, abbiamo deciso di spostare



Da sinistra: Shigeto Kitagawa e Marco Riva, rispettivamente Presidente e General Manager di Yamaha Motor Racing. Sopra, Lo Stralis del Fiat Yamaha Team all'ingresso dell'autodromo Santamonica di Misano



otto - spiega Marco Riva -, i quattro dedicati all'hospitality sono già a Misano e mentre parliamo gli addetti hanno iniziato a montare la struttura che si compone di due semirimorchi accoppiati, collegati tra loro dall'hospitality propriamente detta: un trailer contiene la cucina, l'altro gli uffici di rappresentanza, le sale riunioni dell'ufficio stampa e dello staff direzionale. Il terzo bilico contiene tutte le attrezzature necessarie, compreso un muletto per spostarle e metterle in opera, anche il quarto veicolo, un carro tre assi, è dedicato al loro trasporto.

dall'Olanda in Italia la sede del team ufficiale. Nel 2005 abbiamo trasferito anche tutto il management e nel 2008 abbiamo realizzato questo nuovo edificio perfettamente funzionale alle nostre esigenze. A Gerno di Lesmo c'è tutto quello che serve per assistere durante la stagione le due moto del team ufficiale, ma è anche il riferimento della Yamaha Motor Racing in Europa, quindi pure della squadra Superbike e per il team satellite francese Tech 3 che fa correre in MotoGP gli statunitensi Ben Spies e Colin Edwards. Lo sviluppo dei nuovi prototipi e delle evoluzioni che vengono usate durante la stagione avviene in Giappone, ma è in Italia che sono montate sulle moto, è qui che se ne verifica la validità e sono suggerite eventuali modifiche. Siamo strutturati con un'officina dove si segue la manutenzione dei motori (ogni pilota ne ha a disposizione sei per tutta la stagione, ndr) e un'altra dove vengono allestite le moto (due per pilota, ndr). C'è anche il grande capannone dove si trovano gli Stralis con i loro semirimorchi, in totale sette bilici e un carro tre assi che assicurano tutta la logistica del team Fiat Yamaha e della Yamaha Racing.

Da notare la grande attenzione che riserviamo alla sicurezza e all'ambiente: da un anno siamo certificati ISO 14000, traguardo raggiunto attraverso un rigoroso sistema di gestione, soprattutto dei materiali più pericolosi come gli oli e le benzine speciali; inoltre i veicoli sono verniciati ad acqua e da quest'anno gli scooter Yamaha di serie sono riciclabili per oltre il 70%. Per quanto riguarda la sicurezza oltre a far rigorosamente rispettare i turni di riposo ai nostri autisti anche nelle trasferte più "tirate", i responsabili del montaggio della hospitality, che prevede di lavorare ad altezze di oltre sei metri con elementi di dimensioni e pesi notevoli, indossano sempre i caschi protettivi.

LA LOGISTICA: UNA MACCHINA PERFETTA

Vediamo da vicino come si muove una complessa macchina organizzativa quale è sicuramente un team di MotoGP. L'intervista si svolge alla vigilia del GP di Misano, per la precisione il martedì prima della gara, solo due giorni dopo quello statunitense di Indianapolis. Quindi i veicoli viaggiano praticamente vuoti perché le casse con il materiale e le moto stanno contemporaneamente atterrando all'aeroporto di Bologna con tre Boeing 747 Cargo provenienti dagli Stati Uniti.

«Come dicevamo i camion al servizio della nostra struttura sono

Quest'ultimo è soprannominato "Ercolino" perché è l'unico in uso tutto l'anno: d'inverno è utilizzato per spostare tutto quello che deve essere sottoposto a manutenzione. Tutti i veicoli sono Stralis Active Space con motori da 450 o 500 CV, le potenze considerate ottimali per l'uso richiesto, infatti il più pesante non raggiunge le 32 t di MTT. Sono tutti Euro 5 perché l'attenzione all'ambiente, come già detto, è un nostro riferimento continuo e sono dotati di kit di primo intervento in caso di "sversamento" di liquidi inquinanti, anche se non si tratta di trasporti in ADR».

Gli altri quattro veicoli sono invece quelli con i quali viaggiamo: due hanno i colori del Fiat Yamaha Team e solitamente trasportano le moto e le strutture dei box trasformandosi poi sul campo di gara in officina e magazzino ricambi, con uno spazio per gli uffici privati dei due piloti e degli ingegneri di pista; si tratta in pratica di quelli che sono subito alle spalle del box. Gli altri due hanno invece il colore blu di Yamaha Motor Racing e trasportano i motori di scorta e i ricambi anche per il team satellite Tech 3, anche in questo caso sui semirimorchi trovano posto gli uffici per il management. È proprio con questi quattro veicoli che ci accingiamo a partire alla volta di Misano.

Prima di avviarci ancora qualche numero per spiegare quanto sia complessa la macchina logistica che si muove attorno a un Gran Premio di MotoGP. «Le hospitality non prendono parte alle trasferte extraeuropee e questo riduce considerevolmente il numero delle merci movimentate - spiega Marco Riva -, però i tre cargo che stanno atterrando da Indianapolis portano complessivamente 600 casse di materiale per un totale di 180 tonnellate, di queste 50 casse e circa 12 tonnellate sono del Fiat Yamaha Team. A ciò si devono aggiungere le attrezzature delle tv, altre 50 tonnellate, e 23 tonnellate legate alla struttura dell'organizzatore e infine sette tonnellate per le attrezzature di cronometraggio. Nelle trasferte europee tutto questo materiale si muove su camion e le casse trovano posto all'interno dei semirimorchi».

Da ricordare, come riassunto fotograficamente nel box, che si avvalgono di trattori Stralis (ma anche di vari Eurocargo ed ECO-DAILY), per restare nell'ambito della MotoGP, anche il team Ducati ufficiale e due "satelliti" Pramac Racing e Paginas Amarillas Aspar, poi la struttura organizzativa della Dorna e il team Interwetten Honda. Ma sono Stralis anche i veicoli della Dunlop, fornitore dei pneumatici della Moto2.

ENTUSIASTI DI STRALIS

Il "truck 1", quello che solitamente trasporta le moto, è condotto da Paolo Giannotta, mentre il "truck 2" è guidato da Valentino Mazzara. Entrambi vantano un lungo trascorso in ambito agonistico e la loro esperienza è uno speciale mix tra abilità di guida e capacità di amalgamarsi con il resto del team dove vanno a costituire preziose "risorse jolly" pronte a supportare l'operatività delle squadre di meccanici o di quelle dell'hospitality durante i giorni delle gare.

«La partenza è fissata in base alla distanza dell'autodromo - spiega Giannotta -, quando ci sono gare in due week-end consecutivi imbarchiamo i ricambi per entrambe. Viaggiamo sempre da soli, rispettando al secondo i limiti degli orari di guida e semmai partiamo il giorno prima, tenendo ampi margini di sicurezza sui tempi di viaggio. L'obiettivo è quello di raggiungere l'autodromo il martedì sera e la mattina seguente dare inizio al montaggio dei box e degli stand di servizio al team agonistico, come già detto l'hospitality ci precede sempre ed è già pronta dal mercoledì. Il box deve essere finito per il giovedì, giornata nella quale di solito arrivano i piloti, e operativo dal venerdì quando ci sono le prove libere. Poi la domenica sera si smonta tutto e, a seconda dei diversi programmi, si parte la sera stessa o la mattina dopo».

«Generalmente la giornata di martedì è dedicata al viaggio - prosegue Mazzara -, il mercoledì con tutto il team (compresi i meccanici di pista) si montano le strutture e poi, mentre i meccanici dispongono le loro attrezzature, noi laviamo i camion che devono essere sempre lustrati. Durante i giorni delle prove e della gara svolgiamo una sorta di funzione jolly, se ci sono delle emergenze e delle incombenze dell'ultimo momento dobbiamo essere sempre disponibili».

Inevitabile una domanda sul rapporto con Stralis. «È la seconda stagione che utilizziamo il pesante stradale Iveco - spiegano entrambi - e lo abbiamo subito trovato un eccellente camion, sia per il generoso motore sia per il comfort della cabina. Non siamo dei "macinatori" di chilometri, al massimo ne percorriamo 20 mila a stagione, ma è necessario essere sempre puntuali ad ogni appuntamento e l'affidabilità di Stralis è una garanzia, mai un inconveniente, neppure di quelli banali che ogni tanto possono capitare. E poi è sicuramente uno dei più belli e, con la livrea Fiat Yamaha, è il più ammirato. Del resto Fiat Yamaha Team affida ai suoi Stralis un carico molto prezioso così come tanti autotrasportatori, nel loro lavoro di tutti i giorni, affidano quotidianamente merci per loro non meno importanti ai veicoli Iveco».

Una vettura ci supera salutandoci dal finestrino, una scena consueta, la popolarità di Valentino Rossi è universale e non certo limitata alla sola Italia, ma gli autisti ci raccontano che era lo stesso nei quattro appuntamenti di MotoGP in Spagna per Jorge Lorenzo. Però qui stiamo andando a casa sua in Romagna e il tifo è ancora più pressante, ce ne accorgiamo alla prima sosta all'autogrill. A curiosare attorno ai veicoli sono gli autisti degli altri camion. Nell'autogrill, dove gli autisti nella divisa del team sono subito riconoscibili, la scena si ripete. Le dimostrazioni di entusiasmo aumentano man mano ci avviciniamo all'autodromo e anche la mattina seguente tutte le attenzioni sono per il team di Valentino Rossi e Jorge Lorenzo. Un camion più vincente dello Stralis blu e bianco è davvero difficile trovarlo.



Alcune fasi dell'allestimento: in alto, il montaggio dell'hospitality nel paddock, e qui le casse con cui viaggiano moto e ricambi, oltre a tutta la struttura del box



ELEMENTS

L'ASSISTENZA PERSONALIZZATA

“ELEMENTS” è il nuovo modo di prendersi cura dell'assistenza del veicolo: programmi modulabili studiati per ogni tipologia di utilizzo e di trasporto. Le proposte della Customer Service Iveco per viaggiare sereni



I tempi cambiano, le esigenze mutano e le aziende si allineano alle richieste del mercato. Il successo di un'azienda è indissolubilmente legato alla capacità di capire cosa succede nel mondo e offrire una soluzione per le nuove necessità. E proprio dalla rete di assistenza e dai mercati è arrivato il primo segnale che i tempi stavano cambiando e che i clienti erano alla ricerca di soluzioni più flessibili e specifiche per la gestione dei propri veicoli. Tutto questo ha portato alla nascita di ELEMENTS, il nuovo modo di definire i programmi di assistenza personalizzati della Customer Service Iveco.

Non si è semplicemente “rinominato” uno strumento già noto, si tratta di una vera e propria rivoluzione nel proporre i servizi assistenziali. Infatti, quando Customer Service Iveco ha cominciato a sviluppare ELEMENTS si è posta tre obiettivi: definire sotto un unico brand europeo tutti i programmi di assistenza personalizzati presenti nei diversi Paesi, proporre la più ampia modularità e flessibilità nell'offerta e porre le basi per un progetto dinamico che in prospettiva si potrà migliorare e perfezionare per consolidarlo quale importante strumento di supporto alla vendita e di fidelizzazione. ELEMENTS introduce un nuovo modo di offrire i differenti servizi proponendo soluzioni ad hoc per chi utilizza i veicoli Iveco. Inoltre, si tratta di un prodotto garantito che certifica la competenza e la professionalità della Rete Iveco nonché la qualità dei materiali utilizzati durante gli interventi di assistenza; in perfetto stile Origin 100% Iveco, il brand che promuove l'utilizzo dei ricambi originali. Soluzioni che

seguono la vita del veicolo sostenendone il valore nel tempo.

ELEMENTS nasce quindi dalla continuità tra l'esperienza e la professionalità con cui Iveco costruisce i suoi veicoli e quella con cui consente ai propri clienti di mantenerli sempre in perfetta efficienza garantendo loro una lunga durata. Flessibilità, trasparenza, competenza e sicurezza sono gli elementi per minimizzare i costi di gestione e sostenere il valore del veicolo a lungo nel tempo. Partendo da questi presupposti ELEMENTS è in grado di soddisfare ogni esigenza per viaggiare sempre sereni e rafforza la relazione di fiducia tra Iveco e i propri clienti, nonché la perfetta sinergia tra la rete di vendita e quella di assistenza.

Per offrire la più ampia modularità e flessibilità nell'offerta di programmi di assistenza, ELEMENTS per il mercato italiano si articola in tre contratti di Manutenzione e Riparazione denominati Standard, Driveline e Fast, a cui si aggiunge l'estensione della garanzia, che danno vita ad altrettanti contratti di manutenzione e riparazione del veicolo. Scegliendo il programma di assistenza più adatto alle proprie esigenze di trasporto il cliente ha così l'opportunità di ottimizzare i tempi di fermo macchina, avere un veicolo che dura nel tempo conoscendo in anticipo i costi di assistenza, senza nessuna spesa imprevista.

PROGRAMMA FAST

Da “fast” ovvero veloce. In questo caso ci si limita ai controlli di prima necessità stagionali e annuali. Quindi all'esecuzione della manutenzione programmata che comprende l'esecuzione di tutte le operazioni previste nel libretto “uso e manutenzione”. Questo programma non prevede coperture aggiuntive.

PROGRAMMA STANDARD

Questa soluzione prevede tutti gli interventi di manutenzione programmata e riparazione del veicolo. Infatti, il servizio comprende, per quanto riguarda la manutenzione, tutte le operazioni previste nel libretto “uso e manutenzione”; le riparazioni riguardano la sostituzione dei materiali usurati come frizioni, ammortizzatori e pastiglie freni; interventi sulla driveline (motore, iniezione, cambio, albero di trasmissione, ponti, ecc.); tutti gli altri interventi di riparazione previsti dal modulo contrattuale; infine, le coperture aggiuntive comprendono l'ANS 24h (acronimo di Assistance Non Stop, ndr) e, come opzionali, traini, batterie, copertura internazionale, rabbocchi e lampadine.

PROGRAMMA DRIVELINE

Questa soluzione si concentra su tutti gli interventi di manutenzione programmata e riparazione specifici della catena cinematica. Anche in questo caso per la manutenzione ordinaria



sono comprese tutte le operazioni previste nel libretto “uso e manutenzione” e, per la driveline, le riparazioni su motore, iniezione, cambio, albero di trasmissione e ponti.

Le coperture aggiuntive ricalcano lo schema del programma Standard: ANS 24h compreso, traini, copertura internazionale e rabbocchi optional.

ESTENSIONE DI GARANZIA

L'estensione della garanzia prevede il prolungamento della garanzia contrattuale, ovvero tutte le riparazioni dovute per un accertato difetto del materiale. L'estensione può riguardare la sola driveline (le riparazioni su motore, iniezione, cambio, albero di trasmissione e ponti) oppure tutto il veicolo (estensione totale). Il programma comprende anche l'ANS 24h e traini, in caso di estensione totale, anche le batterie. Grazie a questa articolata offerta, ELEMENTS è in grado di soddisfare realmente ogni esigenza per viaggiare sempre sereni e punta a rafforzare ulteriormente la relazione di fiducia tra Iveco e il cliente.



Con **ECOSTRALIS** Iveco offre gratuitamente la Garanzia sul veicolo fino al terzo anno.

È possibile inoltre trovare l'offerta manutentiva e riparativa più idonea per ogni esigenza. Alcuni esempi:

ELEMENTS Manutenzione & Riparazione “Fast”: percorrenza annuale di 120.000 km e una durata contratto di 3 anni

ELEMENTS Manutenzione & Riparazione “Standard”: percorrenza annuale di 120.000 km e una durata contratto di 3, 4 oppure 5 anni

ELEMENTS Garanzia Estesa “Driveline”: percorrenza annuale di 120.000 e una durata contratto di 4 oppure 5 anni

ELEMENTS Garanzia Estesa “Totale”: percorrenza annuale di 120.000 e una durata contratto di 4 oppure 5 anni

Presso la Rete Iveco troverete l'offerta ELEMENTS più mirata per il vostro **ECOSTRALIS**



Nella pagina a fianco, Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital e un'immagine della flotta Cappio Trasporti. Qui sopra, da sinistra: Davide Beretta, Responsabile flotte di Iveco Capital, Daniele Cappio e Marco Bassi, Area manager di Iveco Capital

FINANZIAMENTI SU MISURA



Con Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital, abbiamo incontrato Daniele Cappio, Amministratore Unico della Cappio Trasporti

Dal 1978 i camion della Cappio attraversano tutte le strade d'Europa al servizio dei propri clienti. Una flotta composta da 150 trattori pesanti stradali e 250 semirimorchi di varia tipologia per rispondere a tutte le esigenze di trasporto, mentre un settore specifico si occupa di trasporti eccezionali. Tutti i veicoli sono dotati di sistemi di localizzazione satellitari per garantire la sicurezza delle merci trasportate e la totale rintracciabilità. La Cappio si occupa anche della gestione logistica: la sede di San Giorgio Canavese (To) è la piattaforma distributiva dove sono gestite le spedizioni, ma anche dove vengono organizzate navette quotidiane per collegare i vari siti produttivi e quindi stoccare il prodotto finito in attesa di istruzioni dai clienti per procedere all'inoltro verso la destinazione finale.

Oltre alla sede operativa di San Giorgio Canavese, ad Aosta, all'interno della Cogne Acciai speciali, Cappio gestisce uno dei più grandi stock di acciaio in Europa. Sono attive anche altre sedi a Ozegna, in provincia di Torino, Milano, Olgiate Olona (Va), Pontirolo Nuovo (Bg) e Sestri Levante (Ge).

«Siamo una realtà molto diversificata e proprio per il nostro dinamismo abbiamo bisogno di una gestione finanziaria veloce e pratica - spiega l'Amministratore Unico Daniele Cappio -. Con Iveco Capital esiste un rapporto consolidato da anni che nel-

l'ultimo periodo si è ulteriormente rafforzato alla luce della rapidità ed efficacia delle loro proposte. La nostra flotta si compone per l'80% di veicoli Iveco ed è comprensibile quanto sia determinante avere con il nostro principale fornitore un rapporto completo a 360°. Iveco Capital è quindi divenuta per la nostra azienda un elemento fondamentale in questo circuito virtuoso di attività perché i servizi finanziari sono frequentemente una discriminante fondamentale nella scelta finale d'acquisto. Con Iveco Capital possiamo contare su un rapporto di fiducia e sul supporto del loro personale sul territorio: con l'Area Manager Marco Bassi e il Responsabile flotte Davide Beretta c'è un contatto continuo. Un confronto che ci permette di avere soluzioni costruite espressamente per le nostre esigenze e risposte rapide e chiare.

Generalmente per l'acquisto dei nostri veicoli utilizziamo la formula leasing a 48 mesi, che è quella ottimale per le nostre esigenze. Ma ogni trattativa ha una propria storia e, lo ribadisco, il fatto di avere come riferimenti delle persone estremamente professionali e disponibili è di grande aiuto alla rapida definizione di tutte le variabili».

«Sempre più spesso i clienti, dando per scontata la qualità del veicolo, individuano proprio nel servizio finanziario la discriminante della scelta - spiega Claudio Zanframundo, Sales & Marketing Manager di Iveco Capital -. È per questo che alla bontà dei servizi finanziari proposti diventa fondamentale abbinare la capacità di confezionare un servizio "su misura" per ogni cliente. L'esempio di Daniele Cappio è sintomatico di un'esigenza generalizzata: quando si pianifica un investimento, la fase di definizione degli aspetti finanziari è solitamente quella conclusiva e diventa quindi determinante per la buona chiusura della trattativa e la soddisfazione del cliente. Per questo Iveco Capital è strutturata con una rete di Area manager che "vivono" la trattativa al fianco del cliente diventando un tramite fondamentale tra l'azienda e l'autotrasportatore. I punti di forza dell'offerta di Iveco Capital sono proprio questi: prodotti finanziari costruiti sulle esigenze dei clienti e una rete di persone sul territorio che li sanno modellare soddisfacendo le loro specifiche richieste».

IVECO CAPITAL

FULL SERVICES PER ECOSTRALIS

Una gamma di prodotti e servizi completa e flessibile fa di Iveco Capital la migliore risposta alle esigenze di mobilità. I prodotti finanziari di Iveco Capital possono essere integrati con servizi assicurativi convenienti, affidabili ed innovativi. Iveco Capital dà l'opportunità di inserire nei suoi contratti le coperture Incendio & Furto e Kasko.

Il cliente deve solo scegliere l'ECOSTRALIS più adatto alle sue esigenze e Iveco Capital pensa a proteggere la vita del suo mezzo e la continuità del business, offrendo un ventaglio di servizi assicurativi progettati su misura per il suo lavoro.

Incendio & Furto compresa nel canone leasing

È la copertura assicurativa che garantisce l'assicurato in caso di furto e incendio del mezzo. La garanzia incendio comprende i danni materiali e diretti subiti dal veicolo assicurato in conseguenza di incendio, azione del fulmine, esplosione o scoppio del carburante. La garanzia Furto e rapina comprende i danni materiali e diretti conseguenti a tali eventi.

Kasko compresa nel canone leasing

Con questa copertura, la Compagnia si assume i rischi derivanti dai danni materiali e diretti subiti dal veicolo in conseguenza di collisione con altro veicolo, con persone o animali; caduta di oggetti e materiali, ribaltamento e uscita di strada e in genere urto contro ostacoli o contro oggetti di qualsiasi tipo.

Questi servizi sono disponibili presso tutte le Concessionarie Iveco al momento dell'acquisto di un ECOSTRALIS e vengono realizzati in collaborazione con le migliori compagnie assicurative del settore, selezionate da Iveco Capital per i propri clienti.

FRATELLI CANIL SPA

IL VENTO DELL'EST

Puntando fin dal 1980 sui collegamenti con i Paesi dell'Est europeo, la Canil ha costruito il suo futuro e quest'anno festeggia il trentesimo anniversario di attività

Il pensiero non può che correre a Virginio Canil. È stato lui nel 1980 per primo a cominciare a percorrere con il suo camion le rotte verso l'Europa dell'Est. Ai tempi il processo di democratizzazione di quei Paesi stava muovendo i primi passi, le infrastrutture stradali erano pesanti e certamente a molti la scelta di Canil sarà sembrata un azzardo. I fatti invece gli hanno dato ragione ed è purtroppo triste che alla vigilia del traguardo dei trent'anni di attività l'imprenditore trevigiano sia venuto a mancare.

LA SECONDA GENERAZIONE

A raccogliere il testimone con rinnovato vigore, la medesima determinazione e una situazione socio-politica certamente più aperta al business sono stati i figli. Da tempo a fianco del padre in azienda ed entrambi nel Consiglio di amministrazione, ma anche quotidianamente e operativamente in azienda. Franco si occupa di tutti gli aspetti commerciali e operativi, mentre la sorella Katty segue l'amministrazione e le risorse umane, con grande attenzione alla formazione.

«È da sei anni che entrambi abbiamo un ruolo operativo in azienda – spiega Franco Canil – e abbiamo seguito in prima persona i più recenti sviluppi dell'attività. Per la verità l'indirizzo dato da mio padre Virginio non ha mai avuto in questi anni sostanziali modifiche, siamo nati con il trasporto di prodotti chimici liquidi, in ADR e normali, e abbiamo sviluppato questa nostra specializzazione. Nel tempo abbiamo affiancato al trasporto su gomma l'intermodalità ferroviaria, tenendo fede tuttavia alla scelta che ci aveva caratterizzato fin dall'inizio: una netta prevalenza di rotte verso i Paesi dell'Est europeo, che ancora oggi costituiscono circa il 75% dei nostri traffici. Nel corso di questi trent'anni abbiamo consolidato rapporti con i più importanti gruppi chimici, tra cui molte multinazionali, e non abbiamo mai sentito la necessità di allargare la tipologia dei trasporti: la chimica industriale è il nostro unico ambito di intervento».

Inevitabile un accenno alla recente crisi, per la Canil meno pesante che per tanti altri autotrasportatori. «Nella nostra storia aziendale non abbiamo mai avuto brucianti accelerazioni, anni boom – spiega Franco Canil –, siamo cresciuti anno dopo anno consolidando i traguardi raggiunti e gettando le basi per nuove

espansioni. Certo alla fine del 2008 abbiamo registrato un rallentamento, ma già a metà del 2009 si sono avuti i primi segnali di ripresa e oggi i nostri volumi sono tornati sui livelli pre-crisi. Possiamo affermare che il peggio è passato e puntiamo di nuovo a crescere. Sicuramente concentrarci sul settore chimico è stata una scelta vincente, premiata anche per la cura che abbiamo sempre riposto nel servizio al cliente. Non poteva essere altrimenti, avendo scelto di trasportare prodotti molto delicati in aree altrettanto complesse per tutti i problemi che hanno caratterizzato il percorso verso un'economia di tipo Occidentale da parte delle tante repubbliche ex-comuniste. Vorrei ricordare come siamo stati dei pionieri nell'utilizzo dei sistemi satellitari, grazie a loro abbiamo potuto monitorare fin dagli anni Novanta il viaggio dei nostri carichi e dare quindi delle garanzie anche ai committenti. Così, più recentemente, abbiamo inaugurato l'impiego dell'intermodalità ferroviaria su varie linee, la principale è la Piacenza-Bucarest: carichiamo i tank-container in Italia e nostri veicoli li scaricano nei luoghi di arrivo. Il servizio è curato direttamente da noi; abbiamo una serie di piattaforme logistiche in vari Paesi dell'Est con una consociata interamente controllata, la Fratelli Canil Sro, con sede a Bratislava, nella Repubblica Slovacca».

FEDELI A IVECO

La storia della Fratelli Canil è indissolubilmente legata anche al marchio Iveco. Iveco era il camion con cui Virginio Canil ha iniziato i primi viaggi all'Est e tutti i veicoli della flotta attuale sono Iveco. «Il legame con Iveco ha scandito tutta la nostra storia – conferma Franco Canil –. Camion dopo camion è con loro che siamo cresciuti ed è con loro che abbiamo condiviso tutte le scelte sulle

soluzioni migliori per le nostre esigenze. Oggi abbiamo una flotta di 100 trattori, tutti Stralis, e di circa 200 semirimorchi con i quali effettuiamo oltre 13 mila trasporti all'anno.

Proprio recentemente abbiamo ordinato altri 20 nuovi Stralis AT440S45T/P con cambio automatizzato ZF Eurotronic 2. È il modello che abbiamo individuato come ottimale per le nostre esigenze: infatti la tara ridotta ci consente di sfruttare meglio le potenzialità di carico delle nostre cisterne, inoltre il motore Cursor 10 da 450 CV è ben dimensionato per le rotte che percorriamo. Il rapporto con la Rete Iveco è fondamentale anche per l'attenzione nell'assistenza che noi richiediamo dato il nostro business internazionale. All'estero, in particolare nei Paesi in cui operiamo maggiormente, è molto capillare e ci garantisce un servizio efficiente e di qualità».

«La voglia di cercare nuovi mercati è comunque sempre viva, per il futuro pensiamo a nuove destinazioni – conclude Franco Canil –. Già adesso in Russia ci spingiamo molti chilometri oltre Mosca e amplieremo queste tratte e poi puntiamo sulla Turchia che rappresenta un mercato in grande espansione e ci apre le porte al Medio Oriente, senza però dimenticare il Nord Africa che comincia a offrire interessanti opportunità. I progetti non mancano e la determinazione che ha caratterizzato i primi trent'anni della Fratelli Canil è sempre la stessa, guardo quindi al futuro con molto ottimismo».



Nella pagina a fianco, a sinistra: Katty e Franco Canil, Amministratori Delegati della Fratelli Canil Spa, con lo Stralis che celebra i 30 anni dell'azienda. In alto, un'immagine della flotta e, sotto, il primo camion Iveco di Virginio Canil

AUTONOLEGGI MORINI SRL

LA DINASTIA DEL NOLEGGIO

All'inizio un'azienda familiare, poi un moderno business in franchising. La famiglia Morini da tre generazioni è legata al noleggio, soprattutto di veicoli commerciali



Correva il 1949 quando l'Autoservizi Morini di Torino, nella sede di via Cibrario, e il suo titolare Emilio Morini, autentico pioniere per quell'epoca, noleggiava una Fiat 1100 in occasione di matrimoni, cerimonie e per turismo. Qualche anno dopo, tra il 1952 e il 1953, venne inaugurato l'autonoleggio senza autista con i modelli maggiormente in voga a quei tempi, dalla Fiat 500 alla Fiat 1400. Ed è proprio allora che Emilio Morini decise di noleggiare, oltre alle automobili, anche i furgoni, diventando un precursore per la seconda volta. Negli anni successivi i figli Alda e Antonio proseguirono l'attività potenziando sempre di più il settore dei veicoli commerciali. La vera svolta avvenne però all'inizio degli anni 2000 ad opera

della terza generazione. Fabio Bigo, figlio di Alda, e Alessandro Morini, figlio di Antonio, cugini e coetanei, ebbero la grande intuizione: sviluppare l'attività in franchising.

IL SUCCESSO DEL FRANCHISING

«Nel 1999 abbiamo festeggiato i 50 anni di attività - racconta Fabio Bigo, uno dei giovani titolari a capo delle attività dell'azienda - e poi, nel 2001, io e mio cugino Alessandro abbiamo fondato la Autonoleggi Morini Srl, che si è affiancata all'Autoservizi Morini, per aprire la nostra prima filiale diretta a Biella e gestire lo sviluppo in franchising. Nel 2002 è nata la prima struttura in franchising ad Alba, poi Bologna e, nel 2004, altre due filiali dirette sono state inaugurate a Milano. Oggi la rete si compone di 24 sedi principali che si estendono fino a Roma, anche que-



Qui, da destra: Fabio Bigo, Amministratore Delegato di Autonoleggi Morini Srl, Laura Francone, Amministratore Delegato di Onnicar Srl e Vincenzo Nicolò, Responsabile Grandi Flotte di Iveco Italia. Nelle altre due immagini alcuni veicoli della recente fornitura

st'ultima gestita direttamente. L'obiettivo che stiamo valutando è quello di estenderci anche al Sud, dobbiamo individuare aree dove il noleggio sia una necessità reale e trovare degli imprenditori partner professionali facendo una selezione molto accurata». Questi ultimi anni hanno sancito quindi una decisa scelta verso il noleggio di veicoli professionali. «È sempre stata una nostra caratteristica e abbiamo voluto renderla ancora più marcata - continua Fabio Bigo -. Così al fianco di furgoni generici, abbiamo creato una flotta di veicoli con allestimenti specifici come cassoni ribaltabili, casse di alluminio anche con la pedana idraulica, box coibentati frigoriferi. Siamo stati dei pionieri anche in questo ambito. Attualmente la nostra flotta è costituita per il 60% da veicoli commerciali, dal Fiorino fino all'ECODAILY maxi volume, quasi mille mezzi dei quali circa la metà sono allestiti. Alla fine del 2011, con il programma che abbiamo varato, Iveco costituirà circa il 30% del totale, i nostri clienti hanno dimostrato un alto grado di apprezzamento per la nuova gamma ECODAILY, soprattutto per affidabilità, maneggevolezza e robustezza.

Ogni 24 mesi provvediamo alla sostituzione dei veicoli e quindi il turnover è molto rapido. Nelle nostre strutture eseguiamo il lavaggio e la manutenzione di tutta la flotta e poi seguiamo con molta attenzione la fase di consegna del veicolo al cliente con una dettagliata descrizione delle sue caratteristiche e, in particolare, della metodologia di utilizzo dell'allestimento. Come si può ben immaginare noleggiare un mezzo da lavoro implica responsabilità e attenzioni ben differenti da un semplice furgone o una vettura. Così la nostra clientela è costituita prevalentemente da aziende e anche questo richiede maggiore professionalità nel contatto e nella gestione del rapporto».

«La nostra offerta è molto diversificata - spiega Fabio Bigo -: dal noleggio di un solo giorno a quello su tempi più lunghi, anche attivando una sorta di abbonamento, che noi chiamiamo "plurimensile", dove il cliente può scegliere di volta in volta il veicolo che meglio risponde alle sue esigenze. Per un'azienda è importante poter avere sempre la volumetria



corretta o l'attrezzatura necessaria per un particolare lavoro. Un altro aspetto che curiamo con grande attenzione è l'assistenza. Poter contare su una rete professionale come quella Iveco è determinante perché abbiamo la costante certezza di una risposta tempestiva a ogni nostra eventuale necessità. Per questo i nostri veicoli sono tutti coperti dai contratti di manutenzione programmata».

UNA FORNITURA IMPORTANTE

Proprio recentemente è stato sottoscritto con Iveco un contratto per la fornitura in due anni di oltre 140 ECODAILY 35C11, tutti cabinati a ruote gemellate dotati di motore 2,3 litri da 106 CV. Una ventina sono dotati di box isoterico e gruppo frigorifero, con porta laterale per la distribuzione di prodotti alimentari, realizzato dalla AC Plast Robbiese Srl di Robbio Lomellina (Pv). Il resto del lotto è allestito dalla Onnicar Srl di Corneliano d'Alba (Cn), dal 1979 specializzata nella lavorazione della lega leggera. «La nostra fornitura prevede diversi tipi di allestimento - spiega Laura Francone, Amministratore Delegato della Onnicar Srl -, 60 veicoli sono dotati di furgonatura di 18 o 20 mc con o senza sponda idraulica, mentre altri 60 sono allestiti con ribaltabile trilaterale, sia su modelli a cabina singola sia a cabina doppia. Tutti i nostri allestimenti sono realizzati in lega leggera così da contenere la tara e garantire al cliente una portata superiore. Quella con la Morini Rent è una collaborazione storica, resa ancora più stretta dal comune apprezzamento per i veicoli Iveco che da tempo costituiscono per entrambi un partner insostituibile».



LOGICOMPANY3 SRL

TUTTO IN UN ANNO

Operativa dalla fine dello scorso anno, la Logicompany3, nel volgere di pochi mesi ha rilanciato un'articolata struttura che opera nell'ambito dei trasporti a temperatura controllata

Mario Ambrogi, l'Amministratore Unico di Logicompany3 Srl, ha alle spalle trent'anni di esperienza nel mondo dell'autotrasporto, ma in un ambito molto diverso. «Ho sempre operato con una società, che tuttora detengo, specializzata nella movimentazione di materiali per l'edilizia, soprattutto cemento e altre materie prime - spiega -. Per me il mondo dei trasporti a temperatura controllata era del tutto nuovo. Ma le regole del trasporto sono sempre le stesse e quindi ho potuto usare la mia esperienza per dare alla nuova società un'organizzazione improntata all'efficienza e alla professionalità». Operativa dalla fine dello scorso anno, la Logicompany3 ha saputo così imporsi sul mercato nel breve volgere di pochi mesi.

AL SERVIZIO DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

«Affrontare le problematiche della distribuzione a temperatura controllata di derrate alimentari non è stato semplice - prosegue Ambrogi -. Ci sono delle esigenze specifiche che vanno rispettate e anche le richieste dei clienti sono particolari. Certamente i 30 anni di esperienza nel settore mi sono stati di grande aiuto, ma ho dovuto confrontarmi con un mondo nuovo. A circa un anno di distanza, posso certamente archiviare positivamente il primo bilancio. Quando si lavora con la Grande Distribuzione Organizzata, e soprattutto con il trasporto di alimentari a temperatura controllata, è abbastanza chiaro che gli imprevisti debbano essere totalmente banditi. La puntualità nelle consegne ai supermercati e la necessità che non ci siano sbalzi di temperatura nel carico, impongono un'organizzazione

capillare con una rete ben distribuita sul territorio, una pianificazione fin nei minimi particolari e, non certo ultimi per importanza, veicoli efficienti e affidabili. Tutto questo è oggi la Logicompany3 Srl e devo ringraziare coloro che hanno lavorato al mio fianco per aver ottenuto un simile risultato in così poco tempo».

Entriamo nel merito della tipologia di servizi offerti. «Collegare le piattaforme distributive della GDO con i punti vendita costituisce la nostra attività principale - ricorda Ambrogi -. Superfluo ricordare come i tempi di carico e consegna siano molto stretti e quanto il just-in-time sia fondamentale per garantire ai supermercati di essere sempre ben riforniti e con alimenti in perfetto stato di conservazione. Oggi questo aspetto del nostro business è abbastanza consolidato e possiamo già guardare avanti proponendoci di seguire anche un'altra parte della filiera del trasporto, cioè garantire ai fornitori della GDO il conferimento nelle piattaforme distributive dei loro prodotti».

Per garantire un servizio tempestivo e personalizzato alle singole esigenze abbiamo creato una rete di sette filiali distribuite sul territorio nazionale che si affiancano operativamente alla sede centrale di Gubbio. La loro dislocazione privilegia il Centro Italia, nostra principale zona operativa, ma ne abbiamo anche in settentrione e meridione a completare la copertura nazionale».

UNA FLOTTA EFFICIENTE

Ai camion è affidato un ruolo fondamentale nel business della Logicompany3 Srl.

«È vero - conferma Ambrogi -, senza una flotta efficiente e affidabile tutti i nostri sforzi sarebbero vanificati. Per questo il rapporto con Iveco e la Concessionaria Luigi Bacchi di Perugia è strettissimo. Infatti buona parte dei 140 veicoli di gamma pesante della nostra flotta sono Iveco e anche per il primo acquisto come Logicompany3 Srl ci siamo rivolti al costruttore nazionale, confermando una collaborazione che si è sempre basata sulla qualità del servizio e l'affidabilità dei vei-

coli. Precisamente la flotta si compone di 125 trattori e 15 motrici dotate di box termici, a questi si aggiungono circa 140 semirimorchi tutti coibentati».

La fornitura più recente è costituita da 20 Stralis AT440S45, li abbiamo voluti con il cambio automatizzato ZF EuroTronic 2 perché le esperienze precedenti sono state positive e consideriamo questa configurazione un ottimo sistema per contenere i consumi e preservare la meccanica anche quando l'autista non è proprio dei più esperti».

Abbiamo anche sottoscritto i contratti di manutenzione programmata, come del resto per circa la metà della nostra flotta. Il motivo è semplice: molti veicoli operano alle dirette dipendenze delle filiali e quindi sono lontani dalla sede centrale e dalla Concessionaria Luigi Bacchi. Ci affidiamo quindi alla rete assistenziale Iveco che è per noi un riferimento fondamentale. Proprio per questo preferiamo avere un contratto che ci garantisca costi certi e una manutenzione inappuntabile. Come ho già avuto modo di rimarcare l'affidabilità dei veicoli è per noi un elemento determinante».

«Sono soddisfatto di questo inizio di attività - conclude Ambrogi -. Tutto sta crescendo secondo il ruolino di marcia che ci eravamo dati: abbiamo consolidato i clienti esistenti, stiamo creando nuovi contatti e nel 2011 cominceremo a puntare con più decisione sulla logistica, offrendo anche servizi di magazzino e stoccaggio delle merci, oltre a quelli di trasporto. Siamo giovani ma guardiamo al futuro con grandi ambizioni».

Nella pagina a fianco, lo schieramento dei nuovi Stralis. Qui, da sinistra: Marcello Lucarini, Responsabile Commerciale della Concessionaria Iveco Luigi Bacchi; Mario Ambrogi, Amministratore Delegato di Logicompany3; Luigi e Giancarlo Bacchi, Presidente e Amministratore Delegato della Concessionaria Iveco



TEALDI GIUSEPPE & C SAS

90 ANNI VISSUTI INTENSAMENTE



Per festeggiare il traguardo dei 90 anni di età, Giuseppe Tealdi è tornato a volare, questa volta in mongolfiera, come aveva fatto tante volte durante la seconda guerra mondiale, prima di diventare autotrasportatore

Afesteggiarlo c'erano tutti: i figli Renzo e Luciano, che sono al suo fianco in azienda, i nipoti che già costituiscono la terza generazione, i dipendenti e anche Enzo Garelli, titolare dell'omonima Concessionaria Iveco, che ha seguito la vita professionale di Giuseppe Tealdi fin dagli anni Sessanta. Compire 90 anni è davvero un traguardo speciale che richiedeva una celebrazione altrettanto eccezionale: un volo in mongolfiera sulle campagne e colline cuneesi, con partenza e arrivo a Maliano Alpi, dove si sono sviluppate la sua storia personale e quella della sua società.

DA MECCANICO A IMPRENDITORE

«È stata un'esperienza straordinaria - ha dichiarato Giuseppe Tealdi quando ha ritoccato il suolo -, conosco bene queste terre e vederle dall'alto è una grande emozione. Individuare le cascine che raggiungevo in camion e le aziende dei miei clienti da una prospettiva così diversa mi ha molto divertito. Era dalla fine della Seconda Guerra Mondiale che non vola-

vo più e avevo proprio voglia di riprovare l'ebbrezza vissuta quando ero imbarcato come motorista di bordo sui bombardieri italiani».

Infatti, pochi anni dopo il congedo, Giuseppe Tealdi aveva intrapreso l'attività di meccanico, specializzato soprattutto nella riparazione di macchine agricole che provvedeva anche a rifornire di gasolio presso le varie cascine.

«Avevo trasformato una vecchia Balilla montandoci una "botticella" per il trasporto del gasolio agricolo e gli attrezzi per le riparazioni - racconta Giuseppe Tealdi -, praticamente è stato il mio primo camion! Poi ho preso un Lupetto OM e quindi il primo Fiat: un 650. Con il loro acquisto l'attività di distribuzione del gasolio diventò molto più importante di quella di meccanico, così alla fine degli anni Sessanta mi dedicai esclusivamente all'autotrasporto di combustibili. Proprio in quegli anni, per la precisione nel 1968, incominciò a lavorare con me anche mio figlio Renzo, al quale si affiancò qualche anno più tardi il secondogenito Luciano. Eravamo una bella azienda familiare e da allora abbiamo continuato a crescere, camion dopo camion, cliente dopo

cliente, fino ai giorni nostri e ai miei 90 anni!»

«L'attuale forma giuridica di società in accomandita semplice è stata formalizzata nel 1984 - interviene Renzo Tealdi -, e qualche anno dopo è stato inaugurato il nuovo deposito da dove operiamo ancora adesso. Non sono eventi straordinari, ma sottolineano come la crescita dell'azienda sia stata graduale, senza particolari accelerazioni. Oggi continuiamo ad essere un'impresa a carattere strettamente familiare: in azienda lavorano le mogli e anche i figli più grandi, il futuro è già iniziato nel segno della tradizione».

LA FLOTTA IVECO

Tra chi ha accompagnato la famiglia Tealdi in questa crescita imprenditoriale, e per oltre mezzo secolo, c'è stata anche Fiat Veicoli industriali prima e Iveco poi. Un lungo periodo, in gran parte scandito dalla personale amicizia tra Giuseppe Tealdi ed Enzo Garelli, titolare con il figlio Gianluca della Concessionaria Iveco Garelli Spa, dealer per le province di Cuneo e Asti.

«Abbiamo sempre avuto camion Fiat prima e Iveco poi - ricorda Renzo Tealdi - e anche oggi restiamo fedeli a questa marca, fa ormai parte della nostra famiglia così come il rapporto con la Concessionaria Garelli Spa, un punto di riferimento insostituibile, sia di consulenza nella scelta dei veicoli, sia nell'assistenza sempre puntuale e professionale.

Oggi la nostra flotta si compone di 10 veicoli. Tre trattori Stralis con motore da 500 CV Euro 5 che, a seconda delle necessità, sono abbinati a sei semirimorchi cisternati, tre di lega leggera per il trasporto del gasolio e tre coibentati per il bitume, con i quali garantiamo i collegamenti tra la raffineria e il nostro deposito. Gli altri sette sono invece carri destinati alla distribuzione, dalla nostra sede verso i nostri clienti. Tra questi ultimi spiccano quattro Eurocargo, tutti ovviamente allestiti con cisterna. Il nostro raggio operativo copre l'intera pro-



vincia di Cuneo; qualche volta arriviamo anche in Liguria e nel resto del Piemonte. Oggi non trasportiamo più solo gasolio agricolo, ma anche quello per riscaldamento e per autotrazione, oltre a kerosene e al bitume per l'asfalto. I nostri clienti sono molto diversificati, si va dai condomini alle villette singole per il riscaldamento, alle aziende agricole e di autotrasporto, per finire alle industrie. Distribuiamo un genere di prima necessità e fortunatamente abbiamo risentito poco della crisi di questi ultimi due anni. Restiamo ottimisti e confidiamo che il grande traguardo raggiunto da papà Giuseppe sia benaugurale anche per la nostra azienda».



Nella pagina a fianco alcuni veicoli della flotta. In alto, la mongolfiera sul piazzale dell'azienda e, qui sopra, Giuseppe Tealdi con a fianco i figli Renzo e Luciano

UN EUROCARGO AUTOEMOTECA PER L'AVIS A TORINO

La donazione del sangue è l'unica strada per consentire operazioni, trapianti e cure, infatti il sangue è insostituibile e nulla è capace di surrogarlo. Lo sa bene l'Avis che a Torino può contare su un nuovo veicolo donato dalla Fondazione La Stampa-Specchio dei tempi. La cerimonia di consegna si è svolta al Lingotto: la nuova autoemoteca, allestita su meccanica Eurocargo ML120E18P dalla CVS, acronimo di Costruzione Veicoli Speciali di Pomezia (Roma), è la più avanzata tra quelle costruite finora in Italia.

“Il nuovo veicolo andrà a sostituire quello donato, nel lontano 1979, sempre da Specchio dei tempi” ha ricordato Sandro Fisso, Presidente Avis, a cui ha fatto eco il Presidente di Specchio dei tempi, Roberto Bellato. Consegnando le chiavi dell'Eurocargo autoemoteca ha ricordato come anche questa iniziativa sia stata possibile grazie alla tradizionale generosità dei lettori de “La Stampa”, sempre attenti e sensibili di fronte ai bisogni della città e di chi soffre. Madrina di questa consegna è stata Tiziana Nasi, membro del Consiglio d'amministrazione di Specchio dei tempi. Da novembre il mezzo è operativo tutti i giorni a Torino, in piazza Carlo Felice proprio di fronte alla stazione principale della città di Porta Nuova.

L'Eurocargo ML120E18P monta un motore Tector a 4 cilindri Euro 5 di 4 litri e 182 CV con cambio manuale ZF a 9 marce; sull'asse posteriore è dotato di sospensione pneumatica. «Un'autoemoteca è un veicolo costruito per consentire la raccolta del sangue sul territorio - spiega Gianluca Picchi, Amministratore Unico di CVS Srl -. Si tratta di un modello che CVS ha sviluppato nell'ambito della sua produzione di veicoli medicali, la nostra principale specializzazione. L'allestimento prevede una cellula coibentata e insonorizzata dove trovano posto la grande sala prelievi dotata di quattro postazioni e un'area attrezzata per riporre le sacche di sangue. Ci sono inoltre una saletta d'attesa, un secondo ambiente per le visite pre-donazione e uno ristoro per il relax dopo la donazione, oltre a un bagno completo». Eurocargo ancora una volta dimostra la sua grande versatilità di allestimento.



Sopra, il taglio del nastro con, da sinistra, Tiziana Nasi e Roberto Bellato, rispettivamente Consigliere e Presidente della Fondazione Specchio dei Tempi, e Alessandro Fisso, Presidente dell'Avis. Qui, l'Eurocargo autoemoteca allestito dalla CVS, Costruzione Veicoli Speciali di Pomezia (Roma)



ECODAILY PER LA VACANZA ALL'ARIA APERTA

Iveco era presente alla prima edizione del Salone del Camper 2010, che si è svolta nei padiglioni di FierediParma in una cornice di pubblico straordinario. Si calcola infatti che siano stati oltre 133 mila i visitatori nei nove giorni di apertura e che oltre 30 mila camper abbiano sostato nei parcheggi adiacenti al quartiere fieristico.

Lo stand di Iveco era ispirato al testimonial di ECODAILY, Popeye, più noto come Braccio di Ferro, e si sviluppava su un'area espositiva di 320 mq dove erano presenti quattro modelli della gamma ECODAILY specifici per il settore del "plein air": 35C17 EEV Scudato Superalleggerito, 35C18 Cabinato Superalleggerito, 35S13 Cabinato e il 50C18/P Cabinato con sospensione pneumatica. La versione ECODAILY Superalleggerito, lanciata da qualche anno, è stata pensata appositamente per l'allestimento a camper sia come cabinato sia come scudato. Si tratta di un veicolo progettato e costruito per ridurre il peso a beneficio della portata. L'usuale telaio del cabinato è stato completamente ridisegnato per ottimizzarne il peso tenendo in considerazione la specifica applicazione. Anche la marmitta è stata costruita con materiali più leggeri. La sospensione anteriore, a balestra trasversale, è stata realizzata in materiale composito, riducendo il peso rispetto alle tradizionali sospensioni di acciaio, ma garantendo gli stessi valori di affidabilità e prestazioni. Le balestre posteriori sono del tipo paraboliche monolama e anche il nuovo ponte posteriore è ottimizzato per l'applicazione specifica. La cabina del cabinato ECODAILY SuperAlleggerito è fornita con due posti anteriori (sedile autista + sedile passeggero) ma senza parete posteriore e senza barre para-incastro posteriori. Il veicolo è inoltre dotato di ruote gemellate posteriori, quattro freni a disco di serie e antifurto di tipo Immobilizer. Quest'anno Iveco ha presentato anche il servizio Assistance Non Stop, con il quale la Customer Service mette a disposizione dei clienti un call center con operatori professionisti multilingue disponibili 24 ore su 24, 365 giorni all'anno. Chiamando il numero verde universale 00800.48326.000 è possibile ricevere soccorso su tutte le strade europee. Durante l'intervento (che si tratti di una piccola riparazione su strada o di traino e successivo intervento in officina), la centrale operativa controlla l'avanzamento dei lavori e garantisce che il veicolo riprenda il viaggio nel più breve tempo possibile. Nel caso la riparazione dovesse richiedere più di 24 ore, si potrà usufruire gratuitamente dei servizi di albergo, auto di cortesia, rientro dei passeggeri o proseguimento del viaggio e recupero del veicolo riparato (per i veicoli immatricolati dal primo settembre 2010, in garanzia e alle condizioni riportate nel contratto).

IVECO LANCIA VERTIS IN AMERICA LATINA

In Brasile, a Salvador de Bahia, è stato presentato Vertis, il nuovo camion di gamma media, lanciato lo scorso anno al Fenatran, che completa l'offerta di prodotto di Iveco per il mercato latinoamericano. Si tratta di un veicolo dotato di una driveline moderna e affidabile e bassi costi di gestione. Dal punto di vista estetico Vertis presenta un design moderno: la cabina ha prese d'aria di grandi dimensioni e il logo Iveco in posizione centrale.

Vertis, il cui nome ha un'etimologia latina (da vertex: vertice in italiano), è equipaggiato con il nuovo motore NEF4 common-rail, prodotto dalla Fiat Powertrain Technologies a Sete Lagoas sempre in Brasile, che garantisce bassi livelli di consumi ed emissioni. Questo motore è il più moderno del suo segmento ed è già pronto per rispondere ai requisiti della normativa Euro 5. Il veicolo monta inoltre trasmissioni ZF, assali Dana, asse posteriore Meritor e freni Master/Knorr Bremse e sarà disponibile nelle versioni da 9 e 13 tonnellate.

Sviluppato su una piattaforma della joint-venture Iveco in Cina e integrata con tecnologie d'avanguardia europee, il nuovo prodotto brasiliano ha un livello di nazionalizzazione dell'85% e un elevato grado di affidabilità (durante la fase di progettazione sono stati infatti privilegiati fornitori già affermati nel mercato brasiliano) tanto che Iveco ha deciso di fornire il nuovo modello con una garanzia inedita per il segmento: due anni, un anno per il veicolo nel suo complesso e un anno per la sola catena cinematica.

Il Vertis si preannuncia come un grande successo commerciale in America Latina. Prima ancora del suo lancio ufficiale, Iveco ha infatti già raccolto ordini per la quasi totalità della produzione prevista per il 2010 e il veicolo si candida a diventare leader nell'ambito del trasporto urbano e interurbano, a livello nazionale. Grazie a Vertis, Iveco entra in America Latina con un prodotto all'avanguardia anche nel segmento dei veicoli medi che costituisce circa il 20% delle vendite in Brasile. In tal modo l'azienda diventa un costruttore full liner, in grado di costruire e commercializzare in Brasile prodotti all'avanguardia e disponibili per ogni segmento di mercato.

Il Sud America, in particolare il Brasile, è per Iveco uno dei quattro pilastri del piano strategico 2010-2014. Il completamento della gamma di prodotto in America Latina è uno dei maggiori obiettivi tra quelli previsti per riportare l'azienda, entro il 2014, a una redditività a due cifre. Il progetto Vertis, insieme allo sviluppo della rete di distribuzione e all'incremento della quota di mercato, è una grande opportunità per affrontare con il massimo profitto l'attuale favorevole situazione economica brasiliana.



BORGO AGNELLO E FITA-CNA ORGANIZZANO "SU STRADA"

Presso il Centro Fiere Expoblot di Vercelli, la Concessionaria Borgo Agnello di Paruzzaro (No), dealer Iveco per le province di Novara, Verbania, Biella e Vercelli, in collaborazione con Fita-CNA, ha organizzato un importante evento dedicato al mondo del trasporto. "Su Strada", questo il nome della manifestazione, è stata una tre giorni intensa che ha abbinato convegni a programmi ludici e ha presentato una completa esposizione di veicoli Iveco. Tante iniziative che hanno animato gli oltre 5 mila mq dei due capannoni del complesso fieristico e hanno dato modo a Roberto Savoini, Amministratore Unico della Concessionaria Iveco, di incontrare i clienti e molti altri autotrasportatori in un contesto che ha saputo unire il divertimento agli approfondimenti professionali. La manifestazione è stata caratterizzata da tre convegni. Il primo organizzato dalla Regione Piemonte e il secondo da Fita-CNA si sono soffermati su temi legati alla realtà locale, mentre il terzo ha avuto dei relatori d'eccezione e ha catalizzato l'attenzione generale. Infatti erano presenti Bartolomeo Giachino, Sottosegretario del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Ottavio Gioglio, General Manager Iveco e Daniele Caffi, Presidente Nazionale Fita-CNA; moderatore della tavola rotonda il giornalista di Tuttotrasporti Ambrogio Rovelli. Nel suo intervento Ottavio Gioglio ha esposto i "7 Temi per il trasporto" (dei quali riferiamo a pag 12 di questo giornale, ndr) che hanno catalizzato l'attenzione della platea, ma anche quella del Sottosegretario Giachino che li ha fatti suoi e ha promesso di darne seguito a livello ministeriale. Molto interesse hanno anche raccolto l'esposizione dei veicoli della gamma Iveco, la Yamaha di Valentino Rossi, i racconti di Overland dalla viva voce dei protagonisti e le gare di abilità, nonché gli spettacoli della "Notte bianca del trasportatore" che hanno fatto da corollario alla manifestazione.



Da sinistra, Bartolomeo Giachino, Sottosegretario del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Daniele Caffi, Presidente Nazionale Fita-CNA e Ottavio Gioglio, General Manager Iveco Italia

CONVEGNO AITE A PIACENZA

In occasione del GIS (Giornate Italiane del Sollevamento) che PiacenzaExpo ha dedicato ai settori del Sollevamento e dei Trasporti Eccezionali, l'Aite (Associazione Italiana Trasporti Eccezionali) ha organizzato un interessante convegno focalizzato sui temi che affliggono da anni il settore, anche alla luce della recente riforma del Codice della Strada. Interlocutore d'eccezione il Sottosegretario del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti Bartolomeo Giachino per l'occasione affiancato dagli Onorevoli Silvia Velo e Alessandro Montagnoli dell'VIII Commissione Trasporti della Camera. Quindi Giandomenico Protospataro, dirigente della Polizia Stradale presso il ministero degli Interni; Francesco Mazziotta, Direttore Generale Sicurezza Stradale presso il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e Michele Criscuolo, dirigente Anas. A rappresentare l'Aite, il Segretario nazionale Sandra Forzoni che ha tenuto il discorso di apertura dei lavori e, in chiusura, il Presidente Antonio Catiello.

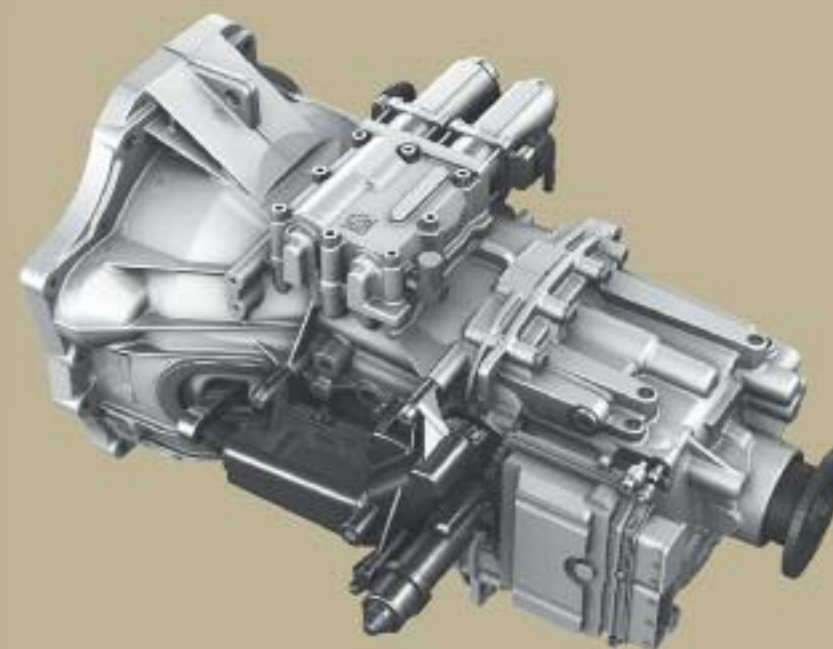
Il tema del convegno era "Cambiamento o delusione?" e proprio dal discorso introduttivo di Sandra Forzoni riprendiamo i temi sui quali il settore chiede con forza una risposta dalla politica e dalle Istituzioni. «Noi chiediamo un progetto di riforma dell'intera normativa che ci consenta di essere competitivi con il resto del mercato economico europeo, in caso contrario è la stessa sopravvivenza delle nostre aziende a essere messa in discussione - ha spiegato Sandra Forzoni -. Il regolamento del 1992, parzialmente aggiorn-

nato nel 1997, non è più compatibile con la nostra realtà odierna per il rapporto eccessivamente invasivo della Pubblica Amministrazione: sono ben 150 gli enti di riferimento, tra province, comuni, compartimenti Anas e altre realtà locali con i quali ci dobbiamo confrontare per organizzare un trasporto eccezionale. Un accumulo cartaceo che ha pesanti ricadute in termini di tempo e costi per l'utenza ed è spesso causa di ritardi perché non esistono tempi certi. Un'autorizzazione unica e l'avvio di un servizio telematico sarebbe quindi il primo passo per risolvere questo pesante problema. Un altro limite è l'inadeguatezza della rete infrastrutturale. Si pensi che sulle Autostrade ci sono ben 80 caselli in entrata e 120 in uscita proibiti ai trasporti eccezionali e questo impone di ricorrere alla viabilità ordinaria che spesso non è idonea. Infine la professionalità: un trasporto delicato e problematico non può essere affidato a qualunque autotrasportatore, ci vogliono precise garanzie di qualità e si deve combattere l'abusivismo e l'improvvisazione.

Quindi, per riprendere il tema del dibattito, se il "cambiamento" è minimo, la "delusione" è tanta. Noi dell'Aite non ci stancheremo mai di continuare a chiedere al mondo della politica di aiutare il nostro settore. Non chiediamo sgravi o finanziamenti, chiediamo solo di essere messi nelle condizioni di lavorare al meglio, nell'interesse della sicurezza e della vita delle nostre aziende, una realtà economica importante che impiega 7 mila addetti e oltre 6 mila veicoli, per un fatturato complessivo di circa 3 miliardi di euro all'anno».



Tecnologia ZF –
una scelta intelligente.
Perché con il nostro cambio
automatizzato riducete i costi.



www.zf.com

Per scoprire tutti i vantaggi del cambio Agile visita il sito www.drivetheanswer.com

Con il cambio automatizzato eTronic con attuatore, frizione e smorzatore di vibrazioni integrati, ZF è il primo fornitore dell'industria automotive a offrire una soluzione completa per la trasmissione automatica, concepita appositamente per i furgoni. Il cambio automatizzato eTronic consente un risparmio di carburante fino al 10 per cento, la durata della frizione aumenta e il conducente può concentrarsi esclusivamente sul traffico.

IVECO E FIAT YAMAHA TEAM. PRIMI ALLA PARTENZA, PRIMI AL TRAGUARDO.



IVECO: SPONSOR UFFICIALE DEL FIAT YAMAHA TEAM CAMPIONE DEL MONDO
E TRUCKS & COMMERCIAL VEHICLES SUPPLIER DELLA MotoGP.



Le vittorie dei nostri partner ci rendono orgogliosi. E ci rende ancora più orgogliosi sapere che senza il lavoro costante, puntale ed efficiente dei TR STRALIS e dei 5 ECODAILY che hanno accompagnato il Fiat Yamaha Team e l'intero "circuit" della MotoGP in tutto il mondo, lo spettacolo non avrebbe potuto neppure iniziare. Essere campioni del mondo, oggi è per noi una gioia che vale doppio. Un grazie speciale al nuovo campione del mondo Jorge Lorenzo, al Fiat Yamaha Team e a Dorna Sports per questa indimenticabile stagione insieme.

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY

www.iveco.com