

IVECO & YOU

LA RIVISTA A TUTTO GAS

AUTUNNO/INVERNO 2022



Presentazione live di
IVECO eDAILY
alla IAA Transportation

Lo Streetway nel servizio
di **trasporto pubblico locale**

Più qualità nel servizio
grazie alla **digitalizzazione**

IVECO



Tante nuove **funzionalità** nel nuovo **Daily MY 2022**



Potrete ottenere ulteriori informazioni presso il vostro partner IVECO.

IVECO | Accessories



Rendere i collaboratori dei fan



Una bella idea! Ci si può entusiasmare per una popstar, un buon vino, per il calcio – ma per il proprio datore di lavoro?

La meta è il cammino. Per questo cominciamo a partire dagli apprendisti. Già nella seconda settimana del primo anno di tirocinio, i futuri professionisti partecipano al campo per apprendisti di Auto AG. Si tratta di una transizione graduale dalla formazione scolastica alla vita lavorativa. Il mondo del lavoro, «cattivo e spietato», viene invece sperimentato come un periodo prezioso della propria vita, ricco di tante esperienze diverse. La cosa importante è fare conoscenza il più rapidamente possibile al di là dei diversi livelli gerarchici. Per questo motivo, anche i quadri come il CEO Marc Ziegler si mettono a disposizione nel campo per almeno una giornata. Presso il castello di Ehrenfels si cucinerà, si riderà e si lavorerà insieme. Così creiamo fiducia e impariamo gli uni dagli altri, i giovani da noi, ma anche noi dai giovani. Spesso hanno un approccio diverso dal nostro, sono più agili e si muovono con disinvoltura nel mondo digitale. Vale la pena sfruttare queste opportunità ed è per questo motivo che stiamo ampliando questa piattaforma.

Non c'è da stupirsi che questa scintilla contagi anche il resto del personale. In questa rivista scoprirete come riusciamo a mantenere basso il turnover del personale e perché tanti dei nostri dipendenti restano fedeli all'azienda per decenni.

Jürg Brotschi,
Direttore Aftersales, Auto AG Truck

CONTENUTO

Il futuro della trazione elettrica nel focus

Domanda di veicoli elettrici

Pp. 6–9

Voglia di vivere, sete di piacere!

Valsler Service AG, il servizio di consegna a domicilio unico di bibite in Svizzera

Pp. 10–11

Costruiamo per voi!

La nuova filiale IVECO a Eclépens a partire dal 2024

P. 13

IVECO presenta il nuovo eDAILY e il Nikola Tre BEV come 4x2

Con un nuovo concetto:
la IAA Transportation di Hannover

Pp. 14–16

Più qualità nel servizio grazie alla digitalizzazione

Un'intervista sugli sviluppi e sulle sfide nel settore dell'Aftersales

Pp. 17–19

Nierlich GmbH Fedeli alle radici

In giro per le regioni

Pp. 20–21

La sostenibilità viaggia con lo Streetway nel trasporto pubblico locale

Mobilità urbana

Pp. 22–23



Lavori interessanti aumentano la soddisfazione dei collaboratori e delle collaboratrici

Da Auto AG Truck i collaboratori e le collaboratrici sono incoraggiati a tutti i livelli e vengono motivati a crescere professionalmente. Martin Steiner, responsabile operativo a Schönbühl e Uetendorf, ci permette di lanciare uno sguardo dietro le quinte.

Naturalmente il problema della carenza di personale specializzato colpisce anche Auto AG Truck. Tuttavia, un dato rassicurante è il basso turnover del personale, che dimostra che molti collaboratori e molte collaboratrici restano molto a lungo in azienda, rendendo nettamente meno grave la situazione legata a tale carenza.

Martin Steiner, in rappresentanza di tutte le otto sedi di Auto AG Truck in Svizzera, spiega il fenomeno come segue: «Con misure d'incentivazione adeguate, evidentemente riusciamo a mantenere in azienda il personale specializzato per molti anni. Si tratta di venire incontro alle preferenze personali, offrire postformazione e formazione a livello interno ed esterno e – cosa molto importante – mostrare le prospettive per lo sviluppo professionale in azienda.» È stato proprio questo aspetto a essere decisivo per Simon Müller, che lavora già da circa 18 anni presso la sede di Uetendorf come specialista per i veicoli commerciali leggeri IVECO: «Sono da Auto AG Truck fin dai

tempi del mio tirocinio e ho sempre potuto seguire corsi e formazioni. Questo porta molta varietà nel lavoro e posso anche trasmettere regolarmente le mie conoscenze ai colleghi.» Si esprime in modo simile anche Pascal Stauffer, anche lui con l'azienda fin dal tirocinio e in totale da oltre 10 anni: «Grazie ai continui programmi di sviluppo ho potuto completare il percorso da apprendista mecatronico fino a diventare vice capo officina. Qui abbiamo un team giovane e altamente motivato con un bel ritmo. Ci si aiuta a vicenda e si impara ogni giorno gli uni dagli altri.» Stefan Matzinger lavora come capo officina e

responsabile del team di Auto AG Truck a Schönbühl già da 16 anni: «Per me qui tante cose vanno bene. Non solo possiamo vantare collaboratori e collaboratrici competenti, ma anche clienti competenti. Molti rapporti con i clienti e i fornitori sono cresciuti nel corso degli anni. Vedo questo come una dimostrazione di fiducia e come una buona base in questi tempi abbastanza difficili che stiamo vivendo.»

«Qui abbiamo un team giovane e altamente motivato con un bel ritmo.»

Pascal Stauffer



L'evento del team suscita entusiasmo

Come attività davvero speciale per un lavoro di squadra proficuo, Martin Steiner ha avuto l'idea di organizzare il «Cleaning Day». Un po' come le pulizie di primavera in una casa, si trattava di sgomberare, pulire e rimettere in ordine le officine e i magazzini dei ricambi. Per questo evento, le aree dei magazzini e quelle operative sono state messe in ordine e ripulite, e tutto il materiale è stato controllato. Martin Steiner: «Abbiamo deciso direttamente sul posto quale materiale era da smaltire, da completare o da riparare. Tutti hanno partecipato, dagli apprendisti fino ai dirigenti, per fare di nuovo conoscenza in un contesto insolito. Il Cleaning Day ha avvicinato i vari centri di profitto e rafforzato la comprensione reciproca.»

«Il Cleaning Day ha avvicinato i vari centri di profitto e rafforzato la comprensione reciproca.»

Martin Steiner

Congratulazioni ai promossi e alle promosse!



Andreas Jäggi
Meccatronico di automobili



Lukas Jost
Meccatronico di automobili



Roberson Krasniqi
Meccanico di manutenzione veicoli



Timo Wandeler
Meccatronico di automobili



Auricaa George
Impiegata di commercio



Micha Morgenegg
Meccanico di manutenzione veicoli



Jan Mock
Meccanico di manutenzione veicoli



Vladimir Andjelkovic
Impiegato del commercio al dettaglio



Abdul Basit Uryakhel
Assistente di manutenzione per automobili



Dario Veselinovic
Meccanico di manutenzione veicoli



Matteo Degan
Meccatronico di automobili



Livio Vögeli
Meccatronico di automobili



Pascal Brunner
Meccanico di manutenzione veicoli



Amela Neugebauer
Impiegata del commercio al dettaglio



Dominik Blum
Meccatronico di automobili



Simon Ammann
Meccatronico di automobili



Brandon Baumann
Meccanico di manutenzione veicoli



Justin Malewski
Meccanico di manutenzione veicoli



Sebastian Knellwolf
Meccatronico di automobili



Daemon Grubenmann
Carrozziere verniciatore

A close-up photograph of a hand hovering over a futuristic, glowing blue circular button. The button has the text "E-MOBILITY" above a horizontal line and "START" below it. The background is dark and out of focus, suggesting a car's interior or a control panel.

Focus di IVECO sul futuro della trazione elettrica

La domanda di veicoli elettrici cresce rapidamente, in particolare in Svizzera, grazie alla strategia nazionale sulle emissioni. Ha preso il via un cambiamento di tendenze percettibile e sostenibile verso l'elettromobilità.

Per le autovetture, la penetrazione nel mercato degli azionamenti elettrici è cresciuta in modo significativo. Al contrario, nei veicoli commerciali leggeri e pesanti, l'azionamento a diesel continua ad essere presente in modo quasi esclusivo nel mix di azionamenti. Le alternative sono ancora una nicchia in questo mercato. Tuttavia esistono nuove tecnologie di azionamento per i veicoli commerciali e il settore si aspetta una domanda forte e rapida.

I veicoli commerciali leggeri (peso totale ammissibile fino a 3,5 t) vengono impiegati in particolare nei settori dei servizi di consegna, commercio, servizi, industria di costruzioni e presso artigiani e aziende comunali. L'economia d'uso ha pertanto la massima priorità. Fattori come prezzo d'acquisto, costi operativi, durata d'uso, spazio e carico utile, portata, ecc. rappresentano (in connessione alle condizioni quadro infrastrutturali) un'elevata barriera di mercato per l'uso di veicoli commerciali leggeri elettrici. A ciò si aggiunge che, fino a tempi recenti, gli orientamenti politici non hanno avuto un impatto così forte da rendere necessaria un'inversione di tendenza nel sistema di azionamento. Questo periodo di grazia è ora terminato. I valori limiti definiti dall'UE per il 2025 e il 2030 non potranno più essere raggiunti con il mix di azionamenti odierno: il Parlamento Europeo ha annunciato un

divieto dei motori a combustione interna per le autovetture a partire dal 2035; la legge sulle emissioni di CO₂ in Svizzera prende forme sempre più concrete e dovrebbe essere approvata a breve. Simile è anche la situazione dei veicoli commerciali pesanti (peso totale ammissibile a partire da 3,6 t). Anche qui sono da attendersi specifiche sulle emissioni con il programma VECTO. Ciò comporterà una pressione del mercato simile a quella dei veicoli commerciali leggeri. È probabile che, in futuro, i veicoli ad alte emissioni debbano far fronte a tasse più elevate rispetto a quelli a basse emissioni. Quali sono le motivazioni e quale l'obiettivo? Thomas Rücker, Managing Director der IVECO (Svizzera) SA, in un'intervista, ci ha informato sugli aggiornamenti attuali e ci ha raccontato come, dal suo punto di vista, si svilupperà il mercato svizzero.

Thomas Rücker, come valuta la situazione attuale dell'elettromobilità in Svizzera? Nel 2023, IVECO immetterà sul mercato il eDAILY e seguiranno altri modelli nella gamma di prodotti.

L'elettromobilità giocherà in futuro un ruolo significativo grazie alla strategia energetica e di emissione della Federazione. I segnali indicano che abbiamo bisogno di trasporti a basse emissioni: stiamo cercando di staccarci dai combustibili fossili e quindi di ridurre significativamente le nostre emissioni nette di CO₂ come società, in modo da poter preservare il nostro pianeta per le generazioni future. Una trazione elettrica sulla ruota ha senso per il raggiungimento dell'obiettivo generale. La capacità di stoccaggio di energia nei veicoli è certamente una sfida, in particolare nel caso di applicazioni differenti. Mi aspetto una grande accettazione degli azionamenti elettrici a batteria nelle autovetture. Tra pochi anni, l'elettrico occuperà gran parte della flotta di veicoli. Nel caso dei veicoli commerciali, invece, si opererà una forma di guida adeguata all'applicazione. In base all'uso del veicolo prevarranno tecnologie differenti. Le applicazioni comunali seguiranno un altro trend rispetto alle missioni a lunga distanza. Pertanto, gli azionamenti a gas (metano o idrogeno) sono interessanti anche per i veicoli commerciali, oltre a quelli elettrici a batteria. In fin dei conti, lo stoccaggio di energia sul veicolo è il punto centrale a causa della densità di energia e dell'impiegabilità dei veicoli. All'IAA 2022 lanceremo il eDAILY. Le prime consegne saranno possibili all'inizio del 2023. Con questo nuovo prodotto siamo già alla terza generazione di furgoni elettrici e abbiamo grandi aspettative.

Quali vantaggi porta l'IVECO eDAILY nel quotidiano?

Il nostro nuovo veicolo sarà disponibile come carro a telaio e furgone. Inoltre, offriamo tutte le versioni cabina e quasi tutti i passi. Possiamo offrire soluzioni da 3,5 a 7,2 t e il veicolo dispone di un'idoneità completa del rimorchio. Il nostro veicolo avrà anche un azionamento secondario elettrico, in modo che i sistemi di attacco possano essere facilmente integrati. Prevediamo anche una soluzione a batteria scalabile, in cui un'auto può anche essere convertita e aggiornata. Il nostro concetto a batteria include veicoli da una a tre batterie e la relativa portata a circa 240 km. Già solo queste caratteristiche di prodotto mostrano che perseguiamo un approccio multifunzionale e facciamo affidamento sull'intera gamma dell'IVECO Daily. Desideriamo così offrire una reale alternativa al motore diesel e preparare una base per la massima scalabilità.

In questo modo, i nostri clienti ottengono con eDAILY un'auto a basse emissioni indirizzata in modo straordinario alle esigenze dei clienti e sviluppata con oltre 50 produttori di carrozzeria europei. Il focus sulle esigenze dei clienti era prima ed è tuttora una priorità: non c'è bisogno di dirlo. Oltre a caratteristiche di prodotto ottimali e all'architettura del veicolo, l'auto offre



Thomas Rücker, Managing Director della IVECO (Svizzera) SA

anche servizi telematici ampliati, possibilità di parametrizzazione con un'applicazione di smartphone, termini di garanzia vantaggiosi per le batterie dell'azionamento e tanto altro. Oltre all'elevato comfort di guida e alle basse emissioni, il nuovo prodotto punta a diventare un buon compagno commerciale per i nostri clienti. A tal fine, ci adoperiamo per il collegamento in rete completo dei veicoli. Le informazioni così ottenute possono consentire anche prestazioni di assistenza in remoto e supportare al meglio clienti e conducenti nella pianificazione del percorso.

Il divieto di veicoli a benzina e a diesel stabilito dal Parlamento Europeo a giugno 2022 avrà delle ripercussioni anche in Svizzera. Come si svilupperà il mercato svizzero delle auto elettriche e da dove dovrebbe arrivare la corrente per caricare tutte le batterie in futuro?

Il divieto, inizialmente annunciato solo per le autovetture, avrà un influsso anche sui veicoli commerciali per il trasporto di merci e passeggeri. Questo per me è cosa scontata. Al contrario, non mi attendo a breve un divieto totale, in quanto lo sviluppo per i veicoli commerciali non è ancora così avanzato come quello delle autovetture. Ma metterà una grande pressione sull'industria. Con la legge sulle emissioni di CO₂ e un successivo adeguamento del Regolamento LSVA, la percentuale di veicoli elettrici crescerà in modo esponenziale. Immagino che nei prossimi 15 anni raggiungeremo un valore di penetrazione del 30-35% dei nuovi veicoli immessi nel traffico con l'azionamento elettrico. Ma, in parallelo, si faranno strada anche forme di immagazzinamento differenti dalla batteria per determinate applicazioni. Per questo



vedo la cosa come uno sviluppo sistemico di concetti differenti. La domanda relativa alla provenienza dell'energia svolge un ruolo enorme in questa considerazione generale (in merito agli azionamenti e alle aspettative della società). La sostenibilità non è solo ecologica ma anche rinnovabile o rigenerativa. Si tratta quindi di preservare le risorse per le generazioni future. Pertanto, la fonte di energia non può essere l'elettricità da combustibili fossili, ma l'attenzione principale sarà su fotovoltaico, energia delle maree, energia eolica, centrali idroelettriche ad acqua fluente, centrali di pompaggio, ecc., al fine di coprire il fabbisogno energetico. Affinché queste fonti di energia possano essere sviluppate e utilizzate, la distribuzione energetica deve funzionare senza difficoltà. Nell'ambito dell'offerta economica nazionale, occorre prestare un occhio di riguardo anche alla questione dell'alimentazione. Tutto ciò significa che dobbiamo essere in grado di immagazzinare la grande proporzione di energia elettrica primaria in qualche forma, in modo che tutti i criteri possano essere soddisfatti. Ciò crea anche le premesse per lo sviluppo di sistemi di propulsione ibrida, perché non si tratta solo di elettricità dalla presa. Trovo queste riflessioni molto stimolanti, in quanto ci riguardano come società. Nella mobilità, in casa, nelle forniture di energia e in molti altri aspetti. È chiaro che gran parte dell'energia elettrica deve essere fornita: senza un'adeguata disponibilità, questo azionamento non avrà modo di consolidarsi.

Come si comporta la Svizzera rispetto ad altri Paesi? Come appare il prossimo futuro con i veicoli commerciali elettrici e l'infrastruttura in Svizzera?

Fedele alle virtù svizzere di indipendenza, sicurezza e stabilità, la Con-

federazione Svizzera incoraggia la responsabilità personale della sua popolazione e delle aziende locali. Questo include anche la necessità di comprovare la commerciabilità indipendente di nuove soluzioni e prodotti e non beneficiare di particolari strategie di finanziamento avviate da raggruppamenti. Lo stato promuove così soluzioni infrastrutturali nella fase iniziale per poter definire delle soluzioni. Per i progetti pilota o faro sono disponibili dei sussidi. Ma non ci sono incentivi universali per favorire la distorsione del mercato. Su questo punto ci distinguiamo chiaramente dagli altri paesi che hanno avviato



«I veicoli elettrici sono i mezzi di trasporto del futuro: Considerando il ciclo di applicazione, hanno prestazioni migliori rispetto ai veicoli con motori a combustione, batteria inclusa, non solo in termini di consumo energetico, ma anche di emissioni di gas serra.»

enormi programmi di investimento per incentivare l'economia. Non mi aspetto che il Consiglio federale o il nostro Parlamento annuncino una deviazione dalla strategia finora perseguita. Pertanto, all'industria (ad esempio la nostra impresa) è richiesto lo sviluppo di una soluzione adatta al mercato. Questo ci mette pressione ma ci rende anche indipendenti e consente un quadro generale che funzioni bene nel lungo termine.

In Svizzera, con il forte boom delle autovetture elettriche, si è già sviluppata un'infrastruttura di alimentazione di base con circa 6'500 stazioni di ricarica (fonte: swisscharge.ch). Questo include anche stazioni di ricarica lungo gli assi di traffico principali. Per via delle caratteristiche tecniche delle stazioni di ricarica e anche della disponibilità delle prese industriali con fusibile da 32 A, a breve potranno essere messe a disposizione molte stazioni di ricarica con prestazioni fino a





Ingorgo dell'ora di punta sull'autostrada intorno a Zurigo

22 kW. Per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri vuol dire che le batterie dei veicoli possono acquisire un'autonomia di 100 km in circa due ore. Per i veicoli commerciali pesanti, questa prestazione di ricarica non è in alcun modo sufficiente. Le capacità di ricarica di 50 kW dovrebbero essere disponibili a livello nazionale in modo che i furgoni possano coprire un'autonomia di 100 km in un'ora o i veicoli commerciali pesanti possano essere ricaricati in un periodo di tempo ragionevole. Queste prestazioni di ricarica per l'autonomia e l'usabilità dei veicoli rappresenterà un fattore limitante per l'azionamento elettrico a batteria. Se le condizioni d'uso dei veicoli non sono adatte a questa infrastruttura di ricarica, la tecnologia non prenderà piede e si svilupperanno delle alternative.

Da ciò si può dedurre che (oltre alle autovetture) i veicoli commerciali leggeri troveranno un elevato livello di accettazione del mercato. Per coloro che devono gestire distanze operative giornaliere di <150 km, le unità elettriche a batteria potrebbero essere un'opzione. Questo concerne la maggior parte del traffico di agglomerazione. Mi aspetto che il volume degli azionamenti elettrici aumenti annualmente di circa il 10% e che segua pertanto una crescita progressiva. Nel medio termine, vorrei impiegare il potenziale per questa forma di azionamento per l'intero parco veicoli al 30-40%, quindi un volume elevato con rapidità. Come già menzionato in precedenza, per me è chiaro che, oltre alle soluzioni elettriche a batteria, vengono sviluppate anche altre varianti. Tra queste, i combustibili gassosi (idrogeno o metano).

Già in alcune presentazioni si è parlato del fatto che lo sviluppo potrebbe continuare in modo rapido. Quale sarà la percentuale di auto elettriche nel 2030 (per i veicoli commerciali leggeri)?

Questa stima dipende da tanti aspetti. Immagino che tra 3-4 anni avremo una quota di volume del 20% dei furgoni elettrici in circolazione in Svizzera. Fino al 2030, la percentuale potrebbe aumentare con il miglioramento dell'infrastruttura e un accumulo di energia pari fino al 40% dell'intero volume. Laddove i veicoli elettrici a idrogeno diventassero commerciabili a breve, quella percentuale potrebbe essere pari al 10% nel 2030. Se il contesto politico vietasse il motore a combustione anche per i veicoli commerciali, questo sviluppo sarebbe ancora più

«I veicoli elettrici forniscono un contributo sostanziale alla riduzione delle emissioni di CO₂. Sono presenti molti segnali positivi del rapido superamento degli ostacoli esistenti, verso un'ampia penetrazione del mercato.»

rapido. In ogni caso, con il nostro prodotto e le possibilità da esso derivanti, siamo preparati al meglio alla domanda futura.

Come si sviluppa il mercato per il eDAILY in Svizzera?

Mi aspetto che il prossimo anno avremo già 100-150 transporter elettrici a batteria. Sono certo che il mercato sia pronto per questi prodotti e queste applicazioni. Quando più di 10 anni fa lanciammo la prima generazione del eDAILY, il mercato non era ancora pronto a questa novità. Nel 2021 sono stati consegnati circa 250 veicoli commerciali leggeri elettrici. Credo che questa cifra salirà a oltre 500 nel 2024. In questo senso, siamo attualmente in una fase di inversione di tendenza o di fronte a un megatrend della mobilità. Proprio come la tecnologia di azionamento ha portato dalle carrozze trainate da cavalli alle automobili circa 100 anni fa, la tecnologia di azionamento sta ora cambiando. Nel complesso, un periodo interessante ma anche ricco di sfide. Sono lieto di affrontarlo con i miei collaboratori, di prepararlo e di creare condizioni favorevoli.

Quali sono i maggiori motori di questo sviluppo?

Pressione statale, accettazione della società, sicurezza dell'approvvigionamento e prodotti performanti.

C'è ancora molto da fare ma, nonostante i tanti sviluppi positivi, nell'elettromobilità vi sono sempre sfide da affrontare. Purtroppo il barometro delle energie rinnovabili mostra, ad esempio, che molte persone non conoscono l'influsso della mobilità sulla tutela del clima. Da un sondaggio svolto nell'ambito del barometro è risultato che solo il 24% di svizzere e svizzeri è consapevole che le emissioni di CO₂ si riducono con forme di mobilità sostenibili come l'elettromobilità.

Ci attendiamo uno sviluppo nei mesi a venire, signor Rücker, e la ringraziamo per questo interessante colloquio.



Voglia di vivere, sete di piacere!

Sete: fare rifornimento in tempo, in particolare in presenza di temperature calde, siamo consapevoli di quanto sia benefico avere una bibita fresca e gustosa a casa o in ufficio. Qualcosa di rinfrescante, dissetante ma anche di alcolico si trova da chiunque in frigo.

Volevamo sapere cosa si nasconde dietro uno dei fornitori di bibite più noto e tradizionale della Svizzera.

La consegna di bibite ha vissuto un rinascimento negli ultimi anni. Il fatto che la popolazione si faccia consegnare delle bibite a casa non è una novità: i relativi servizi offrono tanti rivenditori già da anni. Tuttavia, la digitalizzazione ha consentito nuovi processi d'ordine e consegna e un aumento dell'efficienza in tutti i processi. Il coronavirus ha poi dato una spinta enorme. Il desiderio di ricevere consegne alla porta di casa è decisamente cresciuto.

Un servizio all'insegna della tradizione

Già nel 1961, la storia di successo di Valsler Service AG è iniziata. Il servizio di consegna di bibite a domicilio una tantum in Svizzera non offre solo un ampio assortimento di bibite, ma consegna a casa gratuitamente o sul posto di lavoro. La gamma spazia da marchi come VALSER, soprattutto in bottiglia di vetro, e una ricca selezione di prodotti Coca-Cola, dal delizioso Italian Caffé Vergnano e vari tipi di birra al sidro e vino Möhl.

Il servizio di Valsler è noto nella regione per l'«uomo Valsler» e consegna le bibite nel luogo desiderato.

Abbiamo incontrato Gerry Süess, direttore vendite di Valsler Service AG, nel suo ufficio di Dietlikon. Diamo uno sguardo dietro le quinte. L'intero parco veicoli dell'azienda ammonta a 130 veicoli, di cui attualmente 26 IVECO.

Sempre più consumatori e consumatrici ordinano le loro bibite online. Quale status quo osserviamo nel commercio di bibite e quale ruolo giocano attualmente i servizi di consegna di bibite?

I servizi di consegna sono attualmente molto richiesti dai consumatori. Inoltre, cerchiamo di soddisfare le esigenze dei singoli clienti. Ordinare online è cosa normale al giorno d'oggi perché anche qui la digitalizzazione ha trovato la sua strada. Pertanto, stiamo attualmente adattando il nostro sito web in modo che i clienti possano godere di un'esperienza di acquisto eccezionale.

Nell'era del networking e dell'ampia gamma di servizi e vantaggi sul mercato, molte famiglie oggi si affidano ad un addetto alle pulizie o un personal trainer per la propria salute perché è per loro importante. Anche il servizio di consegna da parte nostra è un trend molto in voga: uomo e donna si concedono qualcosa che fa loro bene, come l'acqua minerale di qualità Valsler in un'elegante bottiglia di vetro.



Sappiamo che i servizi di consegna di bibite hanno vissuto il boom con l'avvento del coronavirus. Quali sviluppi si sono registrati lo scorso anno in merito al comportamento di acquisto e alle aspettative dei/delle clienti?

Gli amanti di bibite di marca sono consapevoli della qualità e desiderano un servizio semplice con una personalità cordiale. L'uomo Valser è il primo contatto a casa o anche sul posto di lavoro. Non consegna solo le bibite ma rappresenta anche l'immagine aziendale. L'esperienza dei clienti diventerà, dal mio punto di vista, sempre più importante: i clienti stimano la cordialità, i modi cortesi, la collaborazione senza complicazioni e la fiducia reciproca dell'uomo Valser personale.

La digitalizzazione porta maggiore efficienza nei processi d'ordine e di consegna. Perché proprio ora è così importante digitalizzare i processi anche nel commercio di bibite?

Nell'era di uno scambio costante su tutti i canali digitali è importante equipaggiare i nostri collaboratori con gli giusti strumenti, affinché possano lavorare in modo efficiente e in rete. Il collaboratore Valser può soddisfare meglio le esigenze dei nostri clienti e persino superarle, invece di occuparsi dei lavori di amministrazione. La digitalizzazione deve semplificare i processi di lavoro e, in particolare, accorciarli.

Per garantire il trasporto, occorrono naturalmente dei veicoli commerciali. I modelli IVECO Daily giocano un ruolo importante nelle consegne. Raccontateci perché avete optato per IVECO e per i modelli Daily.

Abbiamo cercato un veicolo che corrisponda ai valori della nostra azienda e ci muoviamo con il modello giusto di IVECO Daily. La lunga tradizione dell'azienda IVECO, la qualità, i servizi di assistenza, la scelta di modelli e la tecnologia dei modelli IVECO Daily ci convincono da molti anni. Il veicolo è un compagno costante dell'uomo Valser e,

con 40-50 visite al giorno, oltre all'elevata funzionalità, anche il design deve essere attraente. Tutti questi e tanti altri punti hanno portato ad una chiara decisione a favore del marchio IVECO dopo un'analisi dei benefici.

Quali nuovi acquisti sono stati effettuati per il vostro parco veicoli? Sappiamo che l'eDAILY ha destato grande interesse da voi (notabene: l'eDAILY arriverà sul mercato svizzero l'anno prossimo). Avete potuto già guidare personalmente il veicolo all'antepresa di maggio a Torino. Cosa vi ha convinto?

Attualmente, quest'anno ci vengono consegnati 17 modelli Daily IVECO, veicoli da 3,5 t, con la più moderna tecnologia dei motori: gli uomini Valser non vedono l'ora. Altri 10 veicoli IVECO C1 e 20 veicoli Daily IVECO da 3,5 t sono già ordinati per il 2023. A convincere Alex Külling, specialista del servizio di flotta Coca-Cola HBC Schweiz AG, e me sono state la tecnologia e la filosofia della IVECO, orientate al futuro e alla prassi. Gli adeguamenti della legge svizzera nel campo della mobilità elettrica nel settore delle 3,5 t ci dà ora la possibilità di utilizzare il veicolo anche nel servizio Valser con elevato carico utile. Proprio per questo e perché siamo convinti che la nuova tecnologia elettrica sia all'avanguardia, abbiamo deciso di ordinare dieci veicoli eDAILY IVECO per il 2023. Non vediamo l'ora di essere una delle prime aziende in Svizzera con l'eDAILY a utilizzare un cassone speciale da 3,5 t di HESS.

Questa intervista ha mostrato chiaramente quanto siano strettamente interconnessi i processi di lavoro, per far sì che le bevande vengano consegnate in tempo e possiamo placare la nostra sete. La stagione estiva open air si è placata, l'autunno sta arrivando presto. Per l'azienda Valser Service AG, questo vuol dire pianificare gli ordini per i futuri eventi a base di raclette e fondue, oltre ai prossimi pranzi e cene di Natale. Grazie signor Süess per il tempo dedicatoci e buona fortuna con la nuova tecnologia IVECO eDAILY.



Gerry Süess
Direttore delle vendite
Valser Service AG



Da sinistra a destra: Gerry Süess, Direttore delle vendite, Valser Service AG, Cyrill Omlin, Key Account Director, IVECO (Svizzera) SA.

IVECO e IVECO BUS al Giro d'Italia

IVECO e IVECO BUS hanno supportato il Giro d'Italia 2022 e il Giro-E 2022 come allestitori ufficiali. In linea con i valori condivisi di innovazione, sostenibilità e passione, disponiamo di una flotta sostenibile di veicoli per la logistica e il trasporto passeggeri durante le competizioni.

È stata una straordinaria opportunità per sensibilizzare su un tema importante e di ampio respiro: la mobilità sostenibile. Il Giro d'Italia, già al suo 105° round quest'anno dal 6 al 29 maggio, è una delle gare ciclistiche annuali più prestigiose del Grand Tour, insieme al Tour de France e alla Vuelta de España, e raggiunge un pubblico stimato intorno ai 900 milioni di telespettatori nei cinque continenti.

Logistica sostenibile per il Grand Tour sostenibile

IVECO ha accompagnato i migliori ciclisti al mondo dall'inizio a Budapest fino a destinazione a Verona. Ogni giorno del Giro d'Italia, un IVECO S-Way GNL ha guidato il «Carovana». Come sempre, la popolare sfilata di veicoli decorati ha preceduto i ciclisti professionisti e ha evocato un'atmosfera festosa con intrattenimento e musica. L'IVECO S-Way alimentato a gas naturale liquefatto (GNL) è stato appositamente dipinto nel rosa del Giro d'Italia e, nel corso delle 21 tappe complete, ha dichiarato chiaramente l'efficienza della guida sostenibile e il suo ruolo chiave nella decarbonizzazione dei trasporti. IVECO ha inoltre fornito dieci veicoli commerciali leggeri IVECO Daily, utilizzati durante tutta la competizione per la logistica, altri due per il Carovana, che si è presentato anche nella livrea rosa disegnata per il Giro d'Italia, e sette Daily per il Giro E 2022. Grazie ai motori IVECO di nuova generazione con consumo di carburante particolarmente basso, tutti i 19 veicoli hanno prestato il loro contributo ad un evento sostenibile.

IVECO BUS e il Giro d'Italia a pedalata assistita

In qualità di fornitore ufficiale del Giro-E 2022, IVECO BUS ha fornito a un autobus Evadys la sua tecnologia motore più recente ed ecologica. Questo è stato utilizzato per il trasporto dei partecipanti alla gara ciclistica con pedalata assistita. Gli organizzatori sono stati anche attivamente



supportati da un Crossway CNG. L'autobus per il trasporto urbano e interurbano, nominato l'autobus più sostenibile del 2020, che ha rapidamente guadagnato popolarità grazie alla crescente domanda di autobus alimentati a gas naturale, è stato ben accolto al Giro-E 2022. All'EXPO-E è stato possibile ammirare un modello a emissioni zero di IVECO BUS. La fiera si è tenuta nell'ambito del Giro-E in quattro fine settimana a Catania, Napoli, Torino e Verona. Lì i riflettori erano puntati su IVECO E-Way, che rappresentava la gamma completa e flessibile di autobus urbani elettrici di IVECO BUS.

Sintesi soddisfacenti da IVECO e IVECO BUS

«Come marchio con profonde radici italiane, in prima linea nella transizione energetica nel settore dei trasporti, siamo orgogliosi di essere gli allestitori ufficiali del Giro d'Italia», ha affermato Alessandro Massimino, Respon-

sabile Marketing e Product Management della Business Unit IVECO TRUCK. «Un evento sportivo di prima classe con un seguito internazionale così ampio è una grande opportunità per mostrare il marchio IVECO e il nostro impegno per la sostenibilità.»

«Il Giro-E e la EXPO-E sono ideali per l'IVECO BUS, pioniere ed esperto di veicoli con guida alternativa», ha spiegato Stéphane Espinasse, Head of Sales & Products, IVECO BUS. «In quanto Giro d'Italia e-bike, in cui tecnologia, ecologia e mobilità sostenibile sono all'avanguardia, esso offre una piattaforma ideale per presentare il nostro portafoglio di soluzioni eco-compatibili in base alle attività specifiche. I nostri veicoli mostrano come la nostra tecnologia di ultima generazione, con soluzioni a metano ed elettriche, possa soddisfare le diverse esigenze nel rispetto delle risorse naturali, dell'ambiente e del pubblico.»



Costruiamo per voi!

Generosa, moderna, innovativa: così si presenta la nuova filiale IVECO a Eclépens a partire dal 2024.

La nuova filiale IVECO nella Svizzera romanda prende forma. Dopo un intenso periodo di ricerca di posizione e progettazione, la realizzazione della filiale IVECO a Eclépens (Canton Vaud) passa alla fase decisiva. Con l'istituzione di un'organizzazione di progetto completa, vengono ora avviate le fasi successive.

L'espansione ha bisogno di spazio

Le filiali della Svizzera occidentale a Morges e Yverdon, attive da molti anni, possono vantare un periodo di successo e godere di una clientela fedele. Da qualche tempo, però, il rovescio della medaglia (o meglio del successo) è diventato sempre più evidente. A causa del continuo sviluppo della loro gamma di servizi e della crescente flotta di veicoli, le due sedi (in particolare quella di Morges) stanno raggiungendo i loro limiti di capacità. Le condizioni di spazio difficilmente consentono una crescita ulteriore e c'è sicuramente un potenziale per l'ammodernamento dell'infrastruttura. Di fronte a questo sfondo e al risultato di analisi fondate, è stata infine presa la decisione di accorpate le due filiali in una nuova sede con corrispondenti opportunità di sviluppo. Si è evinto che non solo le sinergie possono essere utilizzate in questo modo, ma che è anche possibile una presenza sul mercato convincente con un profilo di performance innovativo. Nel 2018 è iniziata la ricerca di una sede che consentisse di realizzare con successo gli ambiziosi piani di espansione.

Un centro di autocarri interregionali

Dopo un'intensa valutazione di diverse alternative, la scelta della nuova sede comune è finalmente ricaduta su un sito nel comune di Eclépens. La nuova ubicazione soddisfa pienamente i requisiti obbligatori per l'implementazione, che rappresenta una base sicura per un futuro di successo: il terreno è di dimensioni generose a 18.900 m² e offre un

corrispondente spazio di espansione. È vicino all'autostrada, circa a metà strada tra le precedenti località Morges e Yverdon, ed è facilmente accessibile da tutta la Svizzera romanda. Ciò ha soddisfatto tutti i requisiti per la progettazione e la realizzazione di un centro autocarri all'avanguardia con un appeal sovraregionale. L'infrastruttura sarà, ovviamente, all'avanguardia e orientata in particolare alle prossime generazioni di concetti di azionamento alternativi. Thomas Rücker, Managing Director IVECO (Svizzera) SA, afferma: «Sono convinto che, con la scelta della sede, abbiamo trovato la soluzione perfetta. Sono particolarmente orgoglioso del fatto che il nuovo edificio sarà una delle prime operazioni da realizzare secondo le ultime linee guida del Gruppo IVECO.»

Un programma ambizioso

Dopo aver consolidato l'organizzazione di progetto, il team si è messo immediatamente a lavoro, infatti il programma è severo: dopo la presentazione della domanda di costruzione nel mese di giugno, la concessione del permesso di costruzione dovrebbe essere rilasciata a fine estate/autunno 2022. Subito dopo avranno inizio i lavori di costruzione, che saranno poi conclusi fino alla fine del 2023/all'inizio del 2024. Nella primavera del 2024 sono pianificate le attività ufficiali e festive: si apre un nuovo capitolo avveniristico nella storia di successo di IVECO in Svizzera!



Con un nuovo concetto: la IAA Transportation di Hannover
**IVECO presenta il nuovo eDAILY
 e il Nikola Tre BEV come 4x2**

Dai veicoli commerciali IAA è nata la IAA Transportation: durante la lunga pausa dovuta alla pandemia da coronavirus dopo l'ultima edizione IAA 2018, l'organizzazione VDA ha sfruttato il tempo per elaborare a fondo il concetto per la fiera leader europea del settore dei veicoli commerciali.

Così l'associazione ha reagito non da ultimo alla trasformazione in cui sta attraversando questo settore economico chiave. Dal 20 al 25 settembre, la nuova IAA Transportation si è tenuta come di consueto ad Hannover, con 1.402 espositori da 42 Paesi. Al centro dell'incontro di settore vi erano i nuovi concetti di guida, che nel medio-lungo termine dovevano sostituire i motori alimentati con combustibili fossili. I veicoli commerciali del futuro richiedono in parte anche l'elaborazione di soluzioni logistiche e questo collegamento in rete dovrebbe riflettersi anche con il nuovo concetto di fiera. La presentazione di tante innovazioni sostenibili era importante quanto l'occasione di incontrarsi perso-

nalmente e farsi un'idea dal vivo delle novità presentate negli stand espositivi.

Lo stand fieristico di oltre 4.300 metri quadri di IVECO, sicuramente uno dei più creativi alla IAA Transportation, dovrebbe visualizzare la solidarietà con il produttore di veicoli commerciali e il suo portafoglio contemporaneo con le sue diverse radici e rimandare ai marchi storici dell'eredità unica di IVECO: Fiat, OM, Lancia, Unic, Magirus e Pegaso. La presenza alla IAA seguiva il motto «IVECO drives the road of change». All'interno si erano raccolti allo stand di IVECO 17 veicoli, nell'area esterna si trovavano altri 29 pezzi d'esposizione, in parte anche presso

i costruttori di sovrastrutture. La selezione rappresentava in particolare le soluzioni di azionamento ecocompatibili alternative di IVECO e Nikola. Inoltre, ai visitatori e alle visitatrici è stata presentata l'offerta completa di servizi digitali e collegati in rete.

Nuova presentazione di eDAILY e Nikola Tre 4x2

Con il suo nuovo concetto, la IAA Transportation ha fatto da perfetta cornice per due innovazioni: il nuovo trattore eDAILY, privo di emissioni locali e al 100% elettrico a batteria, e il trattore per semirimorchio pesante Nikola Tre BEV (veicolo elettrico a batteria) hanno celebrato ad Hannover il loro debutto



nella versione 4x2 standard europea. Con il lancio ufficiale dell'eDAILY, IVECO diventa il precursore verso un trasporto merci su strada a emissioni zero a livello locale. In quanto «gemello elettrico» del modello di successo cult Daily, nonostante la nuova configurazione dell'azionamento, continua ad offrire l'intera gamma con tutte le varianti di carrozzeria: furgoni, autotelai e minibus, da 3,5 a 7,2 tonnellate. Questo preserva le caratteristiche note del Daily e dispone di un set di batteria da 37 kWh completamente modulare, il quale consente di ottimizzare la portata e rende l'eDAILY adattabile a tutte le operazioni.

Per i clienti, è decisivo che i veicoli offerti in futuro continuino ad essere utilizzabili in modo flessibile e adattabile a tutte le attività di trasporto in sospeso, sia tramite batterie che con celle a combustibile. Anche in questo caso, l'eDAILY definisce gli standard e può, se necessario, fornire energia a unità di

raffreddamento, gru e altre strutture, nonché strutture più esigenti come raccoglitori di rifiuti e piattaforme elevatrici.

Con l'eDAILY, IVECO offre un ecosistema completo di servizi che aiutano i clienti a trovare la loro strada verso l'elettromobilità. Sono parte degli eServices speciali l'innovativa eDAILY Routing App, che interagisce con il veicolo, per prevedere la portata, il caricamento necessario della batteria per il raggiungimento dell'obiettivo e il tempo di arrivo esatto. L'IVECO ON Easy Daily App, integrata negli assistenti di lingua IVECO DRIVER PAL, offre informazioni specifiche per i veicoli elettrici, come stato del veicolo, livello di carica della batteria, programmazione remota della ricarica della batteria, navigazione della stazione di ricarica e altro ancora.

Nikola Tre BEV nella pratica

Subito prima dell'apertura dell'IAA Tran-



sportation, IVECO ha potuto presentare un'importante pietra miliare sulla strada per varianti di guida ecocompatibili pochi chilometri più a nord. Lo scorso anno, all'apertura dei capannoni di produzione dei veicoli Nikola a Ulma, IVECO, Nikola Corporation e l'Autorità portuale di Amburgo hanno firmato una lettera di intenti per la consegna di diversi veicoli all'operatore portuale. L'accordo regola un test in due fasi e la consegna di fino a 25 trattori per semirimorchio Nikola Tre BEV a spedizionieri del porto di Amburgo. Quasi un anno dopo esatto, in presenza di numerosi ospiti, i primi tre Nikola TRE con azionamento a batteria sono stati consegnati all'homePORT di Amburgo e messi in servizio. Ha così inizio la prima fase, un funzionamento di prova di tre mesi dei veicoli. Nella seconda fase della partnership del progetto, nel 2023 si sono tenute l'integrazione completa dei veicoli BEV nelle operazioni portuali e l'installazione dell'infrastruttura



Petit Forestier

Primo successo per il nuovo modello: solo un giorno dopo la presentazione del nuovo IVECO eDAILY alla IAA Transportation, è stato il presentato anche il primo grande incarico per il nuovo veicolo ecologico. IVECO e il gruppo Petit Forestier, leader di mercato europeo nell'attività di noleggio e leasing dei furgoni frigoriferi, hanno reso nota la sottoscrizione di un Memorandum of Understanding (MoU) in merito alla consegna di 2.000 autotelai eDAILY. I veicoli ricevono un corpo refrigerato del

costruttore Lecapitaine, una società controllata al 100% di Petit Forestier. I furgoni frigoriferi eDAILY completano l'ampia flotta di noleggio di Petit Forestier e guidano la transizione energetica nel settore dei trasporti verso gli azionamenti elettrici. Presso lo stand IVECO, visitatori e visitatrici hanno potuto guardare più da vicino un veicolo la cui configurazione somiglia a quelle dei veicoli Petit Forestier: il veicolo fieristico è un eDAILY con sovrastruttura Lecapitaine Urban Box.



Nuova impresa: GATE

L'ideazione e la costruzione di veicoli commerciali ecologici costituiscono un lato della trasformazione del settore dei trasporti fino alle nuove varianti di azionamento. L'altro lato si occupa di offerte che consentono alle imprese di trasporto di acquistare modelli eco ancora più costosi. A tale scopo, l'Iveco Group ha fondato una nuova impresa. Il nome GATE vuol dire Green & Advanced Transport Ecosystem. L'impresa mira a supportare efficacemente la transizione energetica nel settore con un modello di noleggio all-inclusive a lungo termine per camion e furgoni elettrici.

GATE presenta una struttura aziendale indipendente con collaboratori e collaboratrici che si concentrano sulle esigenze dei clienti di veicoli elettrici e al servizio dei marchi IVECO e Nikola. GATE offre un servizio completo basato su una formula pay per use e consente ai clienti l'accesso all'azionamento con grande flessibilità individuale: un ecosistema completo che si concentra su molti veicoli a emissioni zero, dai furgoni per le consegne dell'ultimo miglio ai trattori stradali per impieghi gravosi per i trasporti a lunga distanza.

di carica, oltre ai servizi di assistenza collegati. In seguito alla cerimonia di consegna, anche i clienti IVECO hanno avuto la possibilità di conoscere veicoli innovativi.

I veicoli destinati alla seconda fase sono la variante 4x2 europea del Nikola Tre BEV che alla IAA hanno festeggiato la loro prima con grande acclamazione. Alla fiera, IVECO ha poi dimostrato che le successive tecnologie, che contribuiranno a decarbonizzare il traffico merci su strada, sono già avanzate. Ad Hannover sono state presentate la versione europea 6x2 del trattore per semirimorchio pesante Nikola Tre FCEV con celle a combustibile, sviluppato in joint venture con la Nikola Corporation, e una controparte nel segmento dei veicoli commerciali leggeri. Al eDAILY FCEV, IVECO e la Hyundai Motor Company collaborano in una partnership strategica. Il prototipo funzionante dell'eDAILY FCEV è dotato del sistema Hyundai a celle a combustibile a idrogeno da 90 kW e di un motore elettrico da 140 kW, oltre ad un pacco batterie di FPT Industrial, il marchio di azionamento del gruppo Iveco. Il prototipo con un peso totale ammissibile di 7,2 tonnellate è stato testato in Europa e presenta una portata di 350 km, un carico utile massimo di 3 tonnellate e può essere rifornito entro 15 minuti.

I catturasguardi Daily e S-Way con un look retrò

Cosa sarebbe una fiera senza dei catturasguardi? Prototipi futuristici, veicoli di pre-serie o interpretazioni creative delle serie di modelli esistenti sono parte integrante delle fiere come la IAA. I modelli dello stand IVECO (nei colori originali e con numerosi richiami al design originale) ricordavano il TurboStar, uno degli autocarri più cult, innovativi e commerciali di successo del marchio. Altri «catturasguardi» attrattivi sono stati i due modelli speciali Daily, Tigrotto e Leoncino, ispirati ai due veicoli OM leggendari degli anni '50 e '60. Questi veicoli cult hanno giocato un ruolo di base nel mondo del trasporto e caratterizzato l'economia in crescita di quegli anni. L'edizione speciale Leoncino è un'interpretazione vintage del nuovo eDAILY, mentre il muscoloso Tigrotto si basa sul Daily 4x4.





Più qualità nel servizio grazie alla digitalizzazione

Da marzo 2020, il COVID-19 garantisce catene di fornitura ininterrotte e, di conseguenza, tempi di attesa più lunghi per l'acquisto di un'auto nuova. Anche per questo, i veicoli commerciali sono attualmente impiegati più a lungo e l'assistenza individuale acquista importanza dopo l'acquisto. Nel frattempo, la connettività avanza ancora, grazie a cui è possibile ridurre al minimo i tempi di fermo macchina.

Se due esperti del settore guardano agli ultimi 20 anni, possono apprendere molte cose interessanti. Ancora più interessanti sono le possibilità future. Proprio per questo, abbiamo intervistato Ulrich Fröhlingdorf e Silvan Ottiger di IVECO per parlare di sfide e sviluppo nel settore dell'After-sales.

Quali tendenze sono le più importanti nel settore?

Fröhlingdorf: oggi giorno i conducenti desiderano maggior comfort in cabina e cercano soluzioni individuali che gli garantiscano proprio questo. In questo contesto, anche la digitalizzazione ha un ruolo fondamentale. Nel frattempo, i nuovi veicoli sono collegati in rete e molte cose vengono eseguite automaticamente in background senza che i conducenti se ne rendano conto.

Parola d'ordine: telematica. I singoli sistemi comunicano in modo autonomo tra di loro e informano per tempo quando riconoscono qualcosa. I proprietari di veicoli commerciali riescono così a risparmiare costi e pianificare meglio. Prima si calcolava il costo totale di proprietà (Total Cost of Owner-

AFTERSALES

Ciò include tutto ciò che accade dopo l'acquisto del veicolo, come l'assistenza, l'ordinazione di pezzi di ricambio, la manutenzione e il riciclaggio o il ricondizionamento dei veicoli.

ship) ma in futuro sarà una sottoarea ad avere un ruolo maggiore: il costo totale operativo (Total Cost of Operation), ovvero i costi che devono essere sostenuti per utilizzare un veicolo.

Qual è la differenza tra Total Cost of Ownership e Total Cost of Operation?

Ottiger: il Total Cost of Ownership include tutti i costi, dall'acquisto al ritiro di un veicolo, inclusi tutti i costi sostenuti durante l'uso del veicolo, come benzina, riparazioni e assicurazioni. I costi per l'uso del veicolo saranno designati come Total Cost of Operation. Quest'ultimo acquista sempre più importanza. Il che comporta che i costi di acquisto giocano un ruolo sempre meno importante rispetto a quello che avevano prima. Oggi è più importante che i costi di utilizzo del veicolo rimangano bassi. Questo avviene con prodotti di alta qualità, come quelli di IVECO.

Cosa si aspettano oggi i clienti dopo l'acquisto?

Ottiger: oltre alla sicurezza, i clienti desiderano soprattutto comfort e possibilità di pianificare. Già oggi è presente un unico touchpoint, con cui i clienti possono gestire le cose più diverse, dalla flotta ai lavori di riparazione. Per questo abbiamo creato IVECO ON, con cui offriamo proprio questo. I nostri clienti apprezzano, quando è presente un unico touchpoint con cui gestiscono la flotta, la possibilità di massimizzare il loro uptime, di offrire più sicurezza ai conducenti, concordare eventuali lavori di manutenzione e riparazione e ordinare

i pezzi di ricambio. IVECO ON è anche un intero fascio di prestazioni a cui i clienti possono attingere in modo semplice e rapido. In tanti desiderano aumentare il loro uptime. In questo contesto, offriamo una riparazione nell'arco di sei ore, tanto per fare un esempio. Monitoraggio e collaborazione rendono ciò possibile.

UPTIME

Si designa così il periodo in cui un veicolo commerciale e di trasporto è a disposizione e può essere utilizzato completamente.

Quali vantaggi offrono tracking e monitoraggio?

Ottiger: come già detto, per i proprietari di veicoli commerciali e di trasporto occorre in particolare una migliore pianificabilità, indipendentemente dal fatto che guidino da soli o impieghino conducenti. Tracking e monitoraggio costituiscono la base, infatti i veicoli registrano dati rilevanti in modo indipendente e comunicano autonomamente con i nostri sistemi di sicurezza. In questo modo è possibile stimare in anticipo quali problemi potrebbero sorgere nel veicolo in futuro. Si ottiene una segnalazione che porta poi alla soluzione. In caso di manutenzione, possono essere svolte diverse attività contemporaneamente. Si minimizza così il numero di fermate pianificate e non pianificate. Questo richiede sì un risparmio di tempo ma è più importante che i clienti possano utilizzare a lungo i veicoli e che non restino fermi in pista.



«Persino nelle officine autorizzate più piccole, tutte le parti dovrebbero essere disponibili, meglio se da subito.»

Ulrich Fröhlingdorf

Con che rapidità devono essere disponibili i ricambi?

Fröhlingdorf: la risposta è che devono essere sempre più veloci (ride). Ora i nostri clienti prediligono una rapida disponibilità dei ricambi e noi gliene diamo modo. Persino nelle officine autorizzate più piccole, tutte le parti dovrebbero essere disponibili, meglio se da subito. Per questo abbiamo aumentato il numero di ricambi disponibili per i partner contrattuali grandi e per quelli piccoli. Comprendiamo che oggi i clienti desiderino soluzioni rapide il giorno stesso o quello successivo. Per noi questo vuol dire far avanzare la rete di rivenditori: in totale abbiamo oltre 600 stazioni IVECO tra Germania, Austria e Svizzera. Questi rivenditori sono collegati a IVECO mediante il nostro

sistema PRIM (Parts Retail Inventory Management), che mette a disposizione i pezzi giusti nel posto giusto e al momento giusto. In futuro dovremo ottimizzare ulteriormente in particolare le interfacce già esistenti e ampliare gli elementi che portano ancora più vantaggi.

REMAN

L'abbreviazione sta per «remanufactured parts», ossia pezzi originali rielaborati e che quindi presentano la stessa qualità dei pezzi nuovi.

Quale ruolo gioca la sostenibilità dopo l'acquisto?

Fröhlingdorf: le linee guida sempre più severe in termini di emissioni di gas e sostenibilità ambientale definiscono il corso di sviluppo dei prossimi anni: le condizioni quadro del mercato lo richiedono. Con IVECO REMAN prendiamo questa idea e offriamo anche ai nostri clienti una migliore disponibilità dei pezzi di ricambio: a parità di qualità, con le stesse prestazioni di garanzia dei pezzi originali. Ciò vuol dire che vengono testati i requisiti di prestazione originali delle parti rigenerate. Anche qui i clienti possono risparmiare, in quanto le parti REMAN sono più vantaggiose nella produzione e quindi anche nella vendita. Fare qualcosa di buono per l'ambiente diventa sempre più importante per i nostri clienti.

Quanto sono importanti i servizi di corriere per il settore?

Fröhlingdorf: Continueranno senz'altro a crescere e acquisteranno sempre più importanza. Attualmente i corrieri puntano sempre più sui veicoli più vecchi, in cui viene considerato il valore temporale per adeguare in modo flessibile i costi di utilizzo. Parola d'ordine: IVECO NEXPRO. Il valore temporale dei veicoli più vecchi viene osservato per adeguare i costi di utilizzo in modo flessibile. In futuro, il business dei servizi di corriere continuerà a cambiare. Le tratte nei centri urbani stanno diventando più brevi, ma ciò richiede più fermate. In particolare, la mobilità elettrica può diventare un Business Case, consentendo così un risparmio sui costi aggiuntivi

NEXPRO

Un'alternativa ai ricambi originali montati in fabbrica che ti offre un'alta qualità testata a prezzi inferiori fino al 30%.

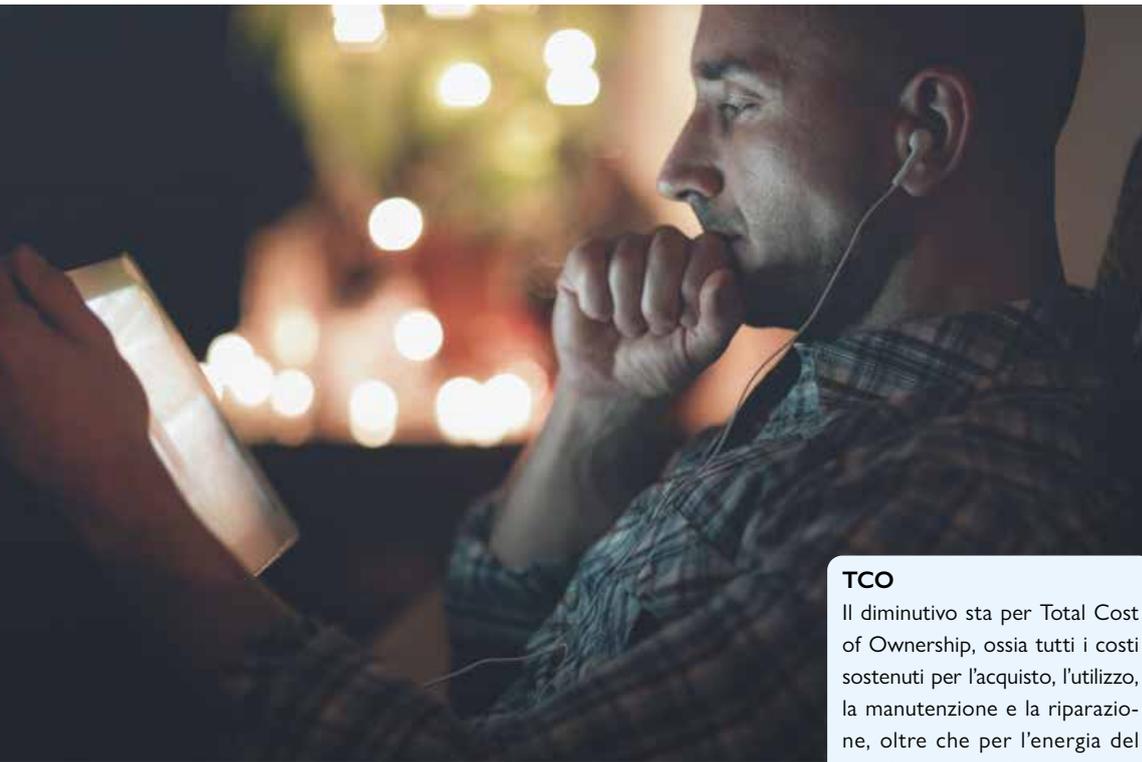
per la benzina. Ecco perché in futuro offriremo l'eDAILY, che funziona solo elettricamente. Siamo certi che le unità alternative siano più richieste che mai: ovviamente questo vale anche per corrieri e servizi di messaggistica.

Cosa è cambiato di più per i vostri clienti?

Ottiger: il modo di risolvere i problemi. Ad esempio, se 20 anni fa avevi un danno al motore senza preavviso, di solito l'intero motore doveva essere sostituito. Con la nostra telematica siamo ora in grado di riconoscere per tempo i danni potenziali. Oggi i nostri sistemi intelligenti sanno con largo anticipo se e quali parti siano necessarie, il che ci consente di pianificare molto meglio. Come risultato, i clienti fanno eseguire lavori di riparazione minori più rapidamente, in modo che in primo luogo non si verifichi un guasto totale. È chiaro che questo può far risparmiare tempo e denaro ai clienti.

Quanto sono importanti le cooperazioni con i fornitori di servizi informatici?

Fröhlingdorf: attualmente non si può fare più a meno di una cooperazione di lungo termine con le aziende informatiche. Un motivo è che le aziende dispongono di un know-how speciale che altrimenti si dovrebbe costruire da solo. Pertanto, IVECO punta su partner esterni: in parte sono le grandi imprese a livello globale, come



TCO

Il diminutivo sta per Total Cost of Ownership, ossia tutti i costi sostenuti per l'acquisto, l'utilizzo, la manutenzione e la riparazione, oltre che per l'energia del veicolo commerciale.



Amazon Web Services, che Alexa ha portato a bordo. Ma anche nella valutazione dei dati, le cooperazioni con i fornitori di servizi informatici giocano un ruolo centrale. Ad esempio, viene rilevato il comportamento di guida, in modo che i nostri sistemi possano reagire in modo proattivo. Naturalmente, anche i nostri clienti sono interessati all'esperienza, ossia una buona sensazione durante l'interazione. Ci si vuole sentire in buone mani e gli elementi di comando intuitivi facilitano la strada.

«La nostra massima principale è la riduzione dei costi per il cliente.»

Silvan Ottiger

Come si differenziano Germania, Austria e Svizzera dagli altri paesi?

Ottiger: una gestione professionale della flotta è qui ancora più richiesta che nel resto del mondo. In Germania abbiamo la più alta quota di contratti di manutenzione e riparazione. Sicurezza e rischi calcolabili assumono per noi un ruolo più importante. Pertanto, l'ottimizzazione del percorso, la redditività e la pianificazione operativa sono di maggiore importanza in Germania, ma anche in Austria e Svizzera, rispetto ad altri paesi. I nostri mercati si contraddistinguono per una concorrenza elevata

Qual è l'obiettivo prioritario nell'After-sales?

Ottiger: la nostra priorità assoluta è la riduzione dei costi per il cliente. Offriamo anche servizi TCO con diverse garanzie e vantaggi aggiuntivi. In relazione alla nostra telematica, questi servizi formano la base per ridurre i tempi di fermo e proteggere da guasti. In questo modo, da un lato offriamo ai nostri clienti una sicurezza di costi e dall'altro più uptime, ossia un tempo efficace su strada. Si può anche dire che eliminiamo la preoccupazione dei guasti dei nostri clienti e massimizziamo la loro utilità e la qualità della vita associata ai loro veicoli.

con gli altri fornitori. Solo chi può assicurarsi dei vantaggi nei confronti dei concorrenti avrà successo nel lungo termine. Questo vale anche per il comfort: siamo molto

più avanti nella REGIONE DACH e negli altri paesi occidentali rispetto agli altri continenti. Anche chi non guida, desidera offrire ai conducenti un ambiente di lavoro piacevole in cui sentirsi a proprio agio. I nostri clienti vanno fieri dei propri veicoli, se questi offrono più della concorrenza.



ULRICH FRÖHLINGSDORF
Business Director
Customer Service Parts

Ha lavorato nel settore automobilistico per 18 anni, in precedenza con il BMW Group e DAF Trucks N.V. presso IVECO, principalmente responsabile della vendita e della logistica dei ricambi, dell'elaborazione degli ordini e della gestione dei concessionari in Germania, Austria e Svizzera.



SILVAN OTTIGER
Customer & Product
Support Germany &
Switzerland

Oltre 21 anni di esperienza nel servizio clienti da IVECO: in funzioni diverse sia in Germania che in Svizzera, oltre che nello spazio economico EMEA (Europe, Middle East & Africa). Principale responsabilità in IVECO per la qualità del servizio, il supporto tecnico, i clienti della flotta e l'esperienza del cliente.

Restare fedeli alle radici

Nierlich GmbH: in giro per la regione

Lo sport sciistico è per gli austriaci quel che il calcio è per la Germania o che football e basket sono per gli americani. Eroi ed eroine su neve e ghiaccio godono della massima reputazione della repubblica alpina quando tornano a casa con medaglie vinte in competizioni.

Per un non austriaco sorprende che l'oste di una locanda nella valle Wachau risponda senza esitare: «Sì, lo conosco!» dopo avergli raccontato che il giorno dopo avevamo in programma un reportage sulla famiglia Nierlich a St. Wolfgang, nel Salzkammergut. Il pacato ristoratore non conosce Günther, capo dell'impresa di trasporti, ma suo fratello Rudi, che ha regalato ai suoi connazionali ben tre titoli mondiali più di 30 anni fa ed è poi morto in un incidente stradale poco dopo aver vinto il terzo oro nella Coppa del Mondo.

In una storia su un imprenditore di trasporti, può sorprendere menzionare prima suo fratello famoso. Ma in molti in Austria si ricordano ancora di Rudi Nierlich, anche

a 30 anni dal suo incidente mortale. Inoltre, egli è presente in azienda. Nell'ufficio di Günther Nierlich, sul davanzale della finestra, tra le altre cose, si ritrova il bel Trofeo della Coppa del mondo del 1991 in vetro cristallo al piombo tagliente, sulla cui parete opposta sono appese una serie di carte autografe e foto ricordo della leggenda dello sci. Tra pochi anni, sarà persino un Rudi Nierlich a prendere le redini dell'impresa, almeno questo è il piano. Infatti, il figlio 24enne di Günther Nierlich si chiama come lo zio venuto a mancare, studia ingegneria ambientale a Vienna e quattro anni fa ha preso la patente per il camion. Da allora guida quando ha tempo, nell'azienda di famiglia.

In giro per il comune

L'impresa, fondata nel 1927, è rimasta sempre fedele alle sue radici. All'epoca, gli antenati di Nierlich raccoglievano i rifiuti dei loro concittadini in una carrozza trainata da cavalli. Oggi l'impresa è in gran parte impegnata nello smaltimento (comunale) e nel riciclaggio. Sono in uso raccoglitori di rifiuti e camion con sovrastrutture per lo scarico di fognature e sistemi di sollevamento a gancio per il trasporto di roll container. A questi si aggiungono alcuni veicoli ribaltabili per il trasporto di ghiaia e roccia ed inoltre per l'impiego in cantieri. L'intero parco veicoli è in circolazione nel traffico regionale: «Il nostro bacino di utenza più importante è



Günther Nierlich, Amministratore delegato



l'area intorno a St. Wolfgang, Fuschl, Ischl e Gosau», spiega Nierlich. Il che costituisce all'incirca un raggio di 40 km attorno alla sede aziendale. Un recente cantiere sull'Autostrada Ovest A1 (Vienna – Salisburgo) era una sorta di anomalia, dove sono stati utilizzati anche i veicoli a quattro assi di Nierlich.

Godersi il veicolo

Günther Nierlich fa parte dei nuovi clienti di IVECO. Voleva fare una guida di prova con un nuovo IVECO T-Way e, dopo il giro con il rimorchio ribaltabile, ha deciso spontaneamente di chiedere un veicolo di prova. Gli è stato dato un veicolo a quattro assi corrispondente al parco veicoli e alla gamma di applicazioni, che ha potuto testare per una settimana. È uno di quegli imprenditori che continuano a mettersi al volante. «Altrimenti i conducenti possono raccontarti di tutto», afferma sorridendo. La sua conclusione: «Siamo rimasti assolutamente entusiasti.» In seguito, Nierlich e il suo conducente sono rimasti sorpresi, perché dopo l'ordine è stato consegnato un veicolo «equipaggiato come quello dimostrativo. In generale, invece, i camion dimostrativi sono molto meglio attrezzati dei veicoli consegnati, per lo più basic. In IVECO, entrambi i modelli erano assolutamente identici.»

Naturalmente, in una normale giornata lavorativa, il veicolo a quattro assi non è parcheggiato nei locali dell'azienda appena fuori St. Wolfgang. Il capo ci accompagna con il suo autista, che guida l'IVECO T-Way per le strade strette e ripide di



Martin Pöllmann, Günther Nierlich, Rudi Nierlich e Alexander Wallner (da sinistra)

una zona residenziale fino alla periferia di St. Gilgen e parcheggia lì su una strada sterrata sconnessa tra alberi e cespugli. Sopra si trova un piccolo escavatore, che spala terreno misto a molte rocce sul cassone ribaltabile Meiller. Due tubi di plastica si trovano nei pressi del cantiere. «Uno è per l'acqua, l'altro per la birra», sorride il conducente dell'escavatore. Poiché non c'è spazio sul pendio per depositare tutto il materiale scavato, IVECO viene utilizzato come deposito temporaneo. Mentre il conducente dell'escavatore e il suo ausiliario continuano a lavorare alla nuova condotta dell'acqua, Martin Pöllmann ha il tempo di raccontare le sue esperienze con il veicolo a quattro assi, che guida dall'autunno scorso.

Le cose buone richiedono pazienza

«All'inizio mi ci dovevo abituare», afferma il 50enne che, con una pausa di 10 anni, guida il camion da quando ne aveva 20. Già suo padre guidava da Nierlich, sostiene Pöllmann. Neanche il dipendente di Nierlich ha nulla di cui lamentarsi in merito al nuovo veicolo a quattro assi. Il primo uso è stata una vera avventura per conducente e camion:

«Avevamo un cantiere in un alpeggio, quindi prima ho dovuto guidare su per la montagna per un'ora e mezza. In parte su sentieri abbastanza fangosi», ricorda il conducente. «Ma così ho imparato presto come funziona la modalità terreno, in cui il motore raggiunge un numero significativamente più alto di giri prima del cambio di trasmissione.» Per alcune funzioni, Pöllmann ha dovuto richiamare l'assistenza a Eugendorf, che gli ha spiegato ad esempio come disattivare il sistema di navigazione per i «normali» camion da 40 tonnellate, cosa che non ha senso quando si lavora in alpeggio. Dopo che il collaboratore di Nierlich aveva elogiato il raggio di sterzata sorprendentemente piccolo, il pannello di controllo, le sospensioni e il comfort della cabina di guida, dichiarando «passt ois» (va tutto bene), aveva ancora un punto in cui avrebbe voluto una soluzione diversa: il serbatoio da 290 litri era troppo piccolo per le sue operazioni, un serbatoio da 400 litri durerebbe due giorni. Ma poiché ogni centimetro utilizzabile è già occupato a causa dell'interasse e del serbatoio AdBlue, Pöllmann sa anche che un serbatoio più voluminoso non sarebbe possibile.

Con successo nella parte occidentale dell'Alta Austria.

Al momento, l'industria di veicoli commerciali si trova a gestire tanti problemi. Tanto più gratificante è sentire Alexander Wallner raccontare del suo lavoro. Wallner è consulente di vendita Medium/Heavy, basato nella succursale IVECO di Eugendorf, e da lì gestisce anche Günther Nierlich. In un appuntamento comune con l'imprenditore, Wallner riferisce che, con i suoi nuovi modelli, IVECO ha riscosso grande succes-

so nella sua regione di vendita: «riceviamo riscontri positivi dai clienti e, grazie al passaparola e all'immissione sul mercato di nuovi veicoli, riusciamo a vendere a imprese che finora non avevano camion IVECO nel loro parco veicoli.» Fino a circa metà anno, Wallner era già in grado di superare i dati di vendita dell'anno precedente. Nella sua area di vendita, che include i distretti di Ried, Braunau, Gmunden e Vöcklabruck, a

quel punto aveva già ottenuto un aumento di quasi il 15% rispetto all'intero 2021.





La sostenibilità viaggia con lo Streetway nel trasporto pubblico locale

Con il modello Streetway, IVECO BUS amplia la sua offerta per il traffico urbano con un autobus efficiente costruito appositamente per l'area urbana.

Il nuovo autobus a pianale ribassato persegue sì obiettivi ecologici, resta però fedele alla sua linea economica. Due lunghezze (12 e 18,75 metri) e tre varianti di azionamento aprono già oggi tutte le porte ad aziende operanti nel trasporto urbano, per un futuro ecologico.

Pulizia e risparmio di costi

Lo Streetway riduce emissioni e costi operativi anche nella versione diesel. Ciò è garantito dal motore Cursor 9 altamente economico di FPT Industrial, insieme al sistema di post-trattamento HI-SCR senza rigenerazione attiva. Le prestazioni ambientali di prima classe grazie ad un'ottimizzazione del consumo possono essere ulteriormente aumentate con i biocarburanti di seconda generazione. Nella versione a metano (CNG) è possibile raggiungere emissioni prossime allo zero nel traffico urbano.

Sempre più efficiente

Il design dello Streetway è stato pianificato nei minimi dettagli per raggiungere la massima efficienza possibile nel trasporto urbano. La manutenzione agevole e il consumo di carburante minimo del motore garantiscono risparmio sui costi e un basso costo totale di proprietà. Grazie a molte possibilità sulla configurazione individuale, lo Streetway si adatta alle sfide aziendali, tra l'altro in termini di lunghezza, trasmissione, motore, tecnologie e disposizione dei sedili.

Semplicemente accessibile e confortevole

L'area a pianale basso tra la porta anteriore e quella centrale consente ai passeggeri l'agevole salita e discesa. Il largo pianale centrale favorisce un flusso regolare di passeggeri e il libero accesso alle persone su sedia a rotelle. Inoltre, lo Streetway può essere equipaggiato con rampe manuali o elettriche per offrire maggior comfort alle persone con mobilità ridotta. Sono disponibili rampe manuali o elettriche che rendono molto più facile per queste persone entrare e uscire.

Affidabile e di alta qualità

Lo Streetway dispone di una lunga durata di vita ed è assicurato da IVECO BUS attraverso la rete di servizi globale a livello europeo. Tecnologie comprovate e componenti rigorosamente testati garantiscono un'affidabilità eccezionale nel trasporto locale. Per garantire una lunga durata della carrozzeria, è stato eseguito un trattamento di alta qualità per la protezione dalla corrosione. Questo accresce l'affidabilità e contribuisce anche a ridurre i costi operativi, ossia per l'intera durata d'utilizzo.

Presentato per la prima volta al BUS2BUS

Già ad aprile di quest'anno, lo Streetway è stato presentato alla fiera di settore BUS2BUS. Con oltre 100 espositori da 16 paesi, la concorrenza era piuttosto ampia. Questo non ha certo impressionato l'IVECO Streetway nella variante da 12 metri come autobus a pianale ribassato con motore diesel da 310 CV. Più precisamente, si tratta di un motore a diesel cursore 9, che mette su strada fino a 360 CV. È notevole che lo Streetway offra le stesse prestazioni anche con un motore CNG.

Su misura per le esigenze individuali

Che si tratti di trasmissioni diverse, a due o tre porte e da HVO a riscaldamento ausiliario compatibile con XtL: lo Streetway offre molto spazio per desideri su misura e implementa anche la cosiddetta Direttiva sui veicoli puliti (CVD). Questa vige dal 2 agosto 2021 in Germania e definisce gli obiettivi minimi obbligatori per l'acquisto di veicoli a basse e zero emissioni. Soprattutto i fornitori di servizi di trasporto e mobilità, nonché i servizi di pacchi e le società di smaltimento dei rifiuti allineano le loro flotte di veicoli alle disposizioni della CVD.

Soprattutto i fornitori di servizi di trasporto e mobilità, nonché i servizi di pacchi e le società di smaltimento dei rifiuti allineano le loro flotte di veicoli alle disposizioni della CVD.

CNG in caso di manutenzione ecc.

L'unità elettrica a cui attingere resta una questione di gusto. Da un punto di vista legale, valgono le stesse linee guida e anche gli intervalli di manutenzione di sei anni restano invariati, per motori a gas con bio-CNG o CNG fossile. I primi veicoli si trovano già su strada, in totale circa 10.000 Streetway. In qualità di fornitore leader di veicoli alimentati a metano, IVECO è consapevole della sua responsabilità di continuare a sviluppare attivamente il settore per dare l'esempio sotto forma di innovazione ogni giorno.



OK
TRUCKS
PRE-OWNED VEHICLES
CERTIFIED BY **IVECO**



Il lavoro pesante diventa **più leggero.**

GRANDE COMFORT, SOSTENIBILITÀ ED EFFICIENZA
DAILY, PER LA VITA!



Disponibile anche con
cambio HI-MATIC 8 velocità
e motore Euro 6D



Ispezione del veicolo con
120 punti di controllo



Programmi di Manutenzione
e Riparazione

CONTROLLATI
CERTIFICATI
IVECO



www.oktrucks.ch

Sedi

Stationsstrasse 88
CH-6023 Rothenburg

Via San Mamete 98
CH-6805 Mezzovico

Gewerbstrasse 12
CH-3322 Urtenen-Schönbühl

Glütschbachstrasse 5
CH-3661 Uetendorf

Tel. +41 58 666 99 90 | sales@autoag.ch | autosatruck.ch

Im Gewerpark 1
CH-8104 Weiningen

Hauptstrasse 104
CH-9422 Staad

Lagerstrasse 4
CH-9200 Gossau

Gewerbstrasse 1, Grüneck
CH-8555 Müllheim Dorf



Auto SA Truck

Stationsstrasse 88, CH-6023 Rothenburg • +41 41 289 33 44 • info@autoag.ch • <https://www.autosa-truck.ch>

Per non ricevere più questa rivista, rivolgersi direttamente al proprio rivenditore di fiducia. Le offerte sono valide fino a revoca, ad esaurimento scorte e non oltre il 31/01/2023 oppure per i periodi promozionali indicati. © IVECO (Svizzera) SA, 2022

IVECO
Drive the road of change