

IVECO & YOU

LA RIVISTA A TUTTO GAS

PRIMAVERA/ESTATE 2022



Il fidato **IVECO Daily**

Futuro: **intervista al CEO
presso l'IVECO GROUP**

Progresso: **IVECO BUS,
grande pioniere**



Servizio **Bomba**

Qualcosa bolle in pentola!
Servizio di condizionamento dell'aria
per respirare meglio.



Servizio di condizionamento

Per garantire tutte le prestazioni del sistema di climatizzazione del vostro veicolo, dovrete sostituire il filtro interno una volta all'anno. Assicuratevi il servizio di aria condizionata completo, incluso il filtro interno.

- Aspirazione, riciclaggio e rifornimento del refrigerante
- Rifornimento dell'olio del compressore dell'aria condizionata
- Controllo visivo dei componenti principali
- Misurazione della temperatura di uscita
- Verifica della trasmissione a cinghia trapezoidale
- Disinfezione del sistema di ventilazione

* oltre al refrigerante

220.- CHF*
Prezzo valido per Daily
a partire da MY 2012

Servizio di condizionamento dell'aria per iniziare bene l'estate

Sebbene sottostimata da molti, la funzione di filtro dell'impianto di condizionamento è essenziale. Protegge il naso da polline, polvere, batteri e gas di scarico. Non lasciare al caso la qualità dell'aria nell'area passeggeri. Affidatevi al filtro interno originale di IVECO.



Altre offerte a voi riservate presso il vostro partner di servizio IVECO.

Azione valida fino al 31/07/2022. Solo presso i partner di servizio IVECO aderenti. Foto a scopo illustrativo. Si riserva il diritto di modifiche in caso di cambiamenti e/o errori.

Le difficoltà di approvvigionamento richiedono soluzioni creative



Auto AG Truck può vantare un buon anno 2021 con un alto numero di ordinativi. Restano tuttavia le sfide, in quanto nella situazione attuale i mercati sono difficilmente prevedibili. Con il crollo della domanda dovuto alla pandemia, la produzione di componenti, semiconduttori e innumerevoli semilavorati è stata drasticamente ridimensionata, fino a portare alla chiusura degli impianti. I veicoli commerciali possono essere consegnati solo con grandi ritardi perché mancano i semiconduttori per la centralina.

Adesso, con la ripresa dell'economia, la produzione non può essere riavviata abbastanza velocemente. Si tratta di un fenomeno mondiale che può essere osservato ovunque. Ne conseguono massicci ritardi nelle consegne, carenze e drastici aumenti dei prezzi in quasi tutti i settori.

Cosa possiamo fare? In che modo possiamo sostenere i nostri clienti? In qualità di maggior partner per veicoli commerciali in Svizzera, non possiamo certamente risolvere i problemi del mondo, ma facciamo tutto il possibile per mettere la nostra esperienza decennale e le nostre eccellenti relazioni con i principali produttori al servizio dei nostri clienti. Ad esempio, Auto AG Truck fornisce ai singoli clienti i propri veicoli per un periodo di tempo limitato. Offriamo veicoli commerciali leggeri su una base all-inclusive. Con il noleggio di un veicolo si ha la possibilità di superare le ore di punta o le strozzature ad un prezzo fisso calcolabile. L'abbonamento del veicolo offre la massima flessibilità senza costi nascosti.

Offriamo i nostri servizi di officina in modo semplice ed efficiente ai nostri clienti attuali che devono aspettare i veicoli commerciali appena ordinati, in modo che possano utilizzare il proprio parco veicoli il più a lungo possibile e nel modo più economico possibile. In qualità di fornitore di soluzioni complessive, mettiamo a disposizione la nostra esperienza nei più importanti tipi di azionamento alternativo come l'idrogeno, il CNG, il LNG o anche l'elettrico.

Accolgo con favore una prima presa di contatto, in qualunque delle nostre otto sedi.

Oliver Marinkovic
Direttore vendita
Auto AG Truck

SOMMARIO

IVECO GROUP: L'autonomia ripensata

CEO Dr. Gerrit Marx nell'intervista

Pp. 6-8

IVECO e Nikola Inaugurazione dello stabilimento di Ulma

L'inizio di una nuova era

P. 9

Storie dei clienti Gestione dei rifiuti con passione

La parola a tre imprese sostenibili

Pp. 10-15

Daily MY 2022 Approccio smart nel quotidiano

Nuove funzionalità per l'innovativo transporter

Pp. 16-17

NEXPRO by IVECO Domande e risposte

Dialogo su passato, presente e futuro

P. 18

IVECO BUS Trasporto passeggeri al passo coi tempi

Valori saldi per grandi tematiche

P. 19



Conciliare felicità familiare e sfide professionali

Come si fa?

Una famiglia con quattro figli, un'intensa formazione continua come economista aziendale SSS e soprattutto un avvincente lavoro come consulente di vendita per IVECO Light presso Auto AG Truck a Gossau.

Henrik Mihai (29) accetta volentieri la sfida: «Recentemente sono diventato padre per la quarta volta, il che è una grande fortuna per la nostra famiglia. Trovare un equilibrio nel triangolo della famiglia, del lavoro e della formazione continua non è sempre facile. Bisogna sviluppare una certa autodisciplina

per creare lo spazio necessario per se stessi. C'è un detto che dice: «La disciplina rende l'oggi difficile, ma il domani più facile.» Un aspetto importante è l'equilibrio tra lavoro e vita privata, cioè rimanere fisicamente in forma, prendersi cura della propria salute e tenere conto delle esigenze della famiglia.

Mi fa piacere che nostro figlio maggiore sia già molto affascinato da camion, escavatori e macchinari edili. Non è insolito per me portarlo nella nostra officina di Gossau nel fine settimana per pulire il mio veicolo. È impensabile tornare a casa senza che lui possa sfogarsi per almeno cinque minuti al volante sul sedile del conducente di un furgone. Naturalmente, apprezza particolarmente i modelli IVECO Daily.»

Entusiasmo per i veicoli commerciali

Chi ama il proprio lavoro, raggiunge più

velocemente i propri obiettivi. Per Henrik Mihai, il settore dei veicoli commerciali offre sfide estremamente diverse. Il cambiamento tecnologico con gli azionamenti alternativi così come i prodotti e le soluzioni di trasporto più diversi sono avvincenti esattamente come ad esempio le relazioni di lunga data con i clienti in una vasta gamma di settori. È qui che Henrik Mihai può svolgere appieno il suo ruolo: «Un'assistenza clienti di successo e sostenibile inizia sempre con la comunicazione, cioè con le informazioni giuste al momento giusto per la persona giusta. Vedo questo fattore come una garanzia per una fedeltà dei clienti di successo e sostenibile. In realtà banale, ma non sempre facile nella pratica. Non è solo il prezzo a essere decisivo, neanche il prodotto. Il cliente esige che io comprenda le sue esigenze e vuole il minor sforzo possibile nella pianificazione, spesso priva



«Il modello di lavoro flessibile e indipendente mi ha offerto nuove prospettive per il mio sviluppo personale e professionale.»

Henrik Mihai (29), Auto AG Truck

di emozioni, dei requisiti e dell'acquisto di veicoli commerciali. In questo caso mi piace mettermi nella prospettiva del cliente per soddisfare queste esigenze.»

Esperienza nel commercio di automobili

La gioia legata ai veicoli a motore non è del tutto nuova per il giovane dirigente: «Posso vantare già alcuni anni di esperienza professionale nel commercio di automobili. L'opportunità di entrare a fare parte di Auto AG Truck è nata da un contatto privato con un ex dipendente. Con la formazione continua che avevo iniziato, ho gettato le basi per il prossimo passo della mia carriera. Il modello di lavoro flessibile e indipendente mi ha offerto nuove prospettive per il mio sviluppo personale e professionale.»

La cultura aziendale come fattore di successo

Per Henrik Mihai, è importante sapere per chi sta lavorando e quali valori fondamentali vengono vissuti: «Auto AG Truck è gestibile e mi convince con la sua cultura aziendale aperta e orientata alle persone. Perché troppo spesso il successo si misura solo a breve termine. Ed è raro trovare un datore di lavoro che non valuti solo i fattori quantitativi, ma che riconosca anche il potenziale dei dipendenti per raggiungere obiettivi a lungo termine.»



Il campo di avviamento per apprendisti trova un'eco favorevole

Il primo «campo apprendisti» per 12 giovani ha avuto luogo nell'agosto 2021.

Proprio all'inizio del loro apprendistato, i «nuovi arrivati» di tutte le otto sedi di Auto AG Truck sono stati riuniti per una settimana. Gli obiettivi sono chiaramente definiti: durante il campo di una settimana, i «nuovi arrivati» si conoscono più rapidamente, anche tra le diverse aziende in tutta la Svizzera.

Per **Emanuel da Silva**, apprendista specialista AFC del settore automobilistico al 1° anno presso la sede di Urtenen-Schönbühl, è stata una grande opportunità per scoprire Auto AG Truck da una prospettiva diversa: «È stato solo al campo



che ho capito quanto sia sofisticato e versatile il mio datore di lavoro. La visita alla sede di Rothenburg è stata impressionante; le officine sono molto grandi e dotate di strutture all'avanguardia. Il campo mi ha inoltre incoraggiato nella mia scelta di carriera. Ciò che apprezzo particolarmente è il lavoro vario, dal cambio di pneumatici al montaggio di pezzi di ricambio.» Il prossimo campo nel 2022 al castello Ehrenfels a Sils / Domleschg è già programmato.

Anche **Vanessa Ingrosso**, un'apprendista specialista AFC del settore automobilistico al 1° anno presso la sede di Gossau, ripensa al campo in modo positivo: «Essendo l'unica giovane donna con undici ragazzi, era una situazione particolare. Eppure sono stata accolta molto bene e mi sono sentita sempre a mio agio e rispettata. La settimana al campo mi ha mostrato che sono sulla strada giusta dal punto di vista professionale. Già da bambina mostravo interesse per le auto e i motorini. Dopo alcuni giorni di prova presso Auto AG Truck di Gossau, ho capito subito che questo era il posto giusto per la mia formazione.» Vanessa vive la prima fase dell'apprendistato come piuttosto impegnativa: «Rispetto alla scuola, la differenza è netta. La routine quotidiana nell'officina è estenuante, ad essa si aggiungono la scuola industriale e i corsi interni. Nel frattempo mi sono abituata al nuovo ritmo.»





Una chiara visione per un futuro autodeterminato

Dal 1 gennaio 2022, il Dr. Gerrit Marx è Chief Executive Officer del nuovo IVECO GROUP.

Con un'esperienza ultraventennale in svariati ruoli dirigenziali nel settore dei veicoli commerciali, a muovere il manager esperto sono i grandi obiettivi di una nuova impresa. Le domande e risposte che seguono sono focalizzate sui temi centrali, da visioni «green» a prospettive autonome, fino ad una previsione per il futuro.

L'IVECO GROUP ha intrapreso da breve la sua strada. Cosa ha portato il marchio a compiere questo passo?

Dr. Gerrit Marx: Quando nel 2019 sono arrivato da IVECO, l'impresa era suddivisa in singole strutture regionali. Poco a poco, abbiamo fatto di IVECO un'attività integrata a livello globale. Con nostra sorpresa, la cosa è riuscita anche prima di quanto ci aspettassimo, favorendo così un atteggiamento straordinariamente positivo nel team. Lo spin-off di CNH Industrial ha rafforzato ulteriormente questo aspetto. Nel settore tecnico, al di là dei motori, non vi erano grandi sinergie tra IVECO e le macchine agricole e da costruzione. Il settore agrario ha un'impronta molto regionale e stagionale; l'autocarro è operativo in tutte le stagioni e i veicoli viaggiano in tutta l'Europa. Occorre pertanto un approccio fondamentalmente diverso in termini di servizio e ricambi.

Dove vede le maggiori opportunità per questa recente «autonomia»?

Ora potremo mostrare la forza innovativa e la passione che ci con-

traddistingue e come ottenere grandi risultati con i mezzi disponibili. L'attività on-road si svolge a condizioni completamente differenti dal settore agrario. Da un lato, in termini di esigenze dei clienti, quali servizio e ricambi; dall'altra, mediante differenze sostanziali nei megatrend, ad esempio i motori elettrici. La libertà che abbiamo ora ottenuto, ci permette di rafforzare la nostra strategia. Sono convinto che il successo futuro ci darà ragione.

Come si configura lo sviluppo strategico dell'IVECO GROUP nel medio termine?

Come facciamo già oggi, stabiliremo dei trend nei nostri segmenti grazie a innovazioni ben ponderate e pragmatiche e continueremo a guadagnare terreno con gruppi significativamente più grandi in una prospettiva globale. Per conseguire il nostro obiettivo e far progredire lo sviluppo della nostra gamma di prodotti, abbiamo in programma importanti investimenti, negli azionamenti alternativi, nella guida autonoma e in altre nuove tecnologie.

In futuro, che benefici avranno i clienti?

Entro la fine del 2023 saremo in grado di offrire ai nostri clienti una delle più vaste gamme di prodotti nel settore degli azionamenti alternativi. Tra questi, veicoli a gas compatibili con il biometano, nonché veicoli elettrici a batteria (BEV) e alimentati a celle a combustibile (FCEV). Inoltre, espandiamo costantemente le nostre soluzioni di servizio e trasporto IVECO ON. Esse sono progettate per ottimizzare la produttività dei clienti e il costo totale di proprietà, garantendo al contempo la sicurezza e il comfort dei conducenti a bordo.

A quali compiti specifici, innovazioni e servizi state lavorando attualmente, soprattutto per quanto riguarda l'orientamento al cliente?

Collaboriamo con partner in alcune aree, in modo da poter offrire ai nostri clienti non solo un veicolo commerciale, ma una soluzione logistica completa. IVECO, ad esempio, è il primo produttore di autocarri a trasmettere i dati del geofence del veicolo ad una piattaforma specifica, con il permesso delle aziende di spedizione e degli autisti. Se un

«Da quando abbiamo annunciato la nostra partnership con Nikola a settembre 2019, in un tempo record di 100 giorni, siamo riusciti a portare a termine quanto ci eravamo prefissati, incluso un nuovo stabilimento produttivo a Ulma.»

Dr. Gerrit Marx, CEO IVECO GROUP

IVECO è in viaggio all'interno della rete sennder (sennder = agenzia di spedizione digitale e partner di IVECO), lo spedizioniere può verificare se vale la pena prelevare carichi aggiuntivi lungo il percorso. Conviene deviare il percorso originariamente pianificato e farsi carico di una tale "deviazione" e di un arrivo leggermente ritardato se ciò consente di ottenere maggiori entrate e più efficienza nel trasporto? Anche il conducente è tenuto a prendere queste decisioni, il che lo rende ancora più importante, migliorandone ulteriormente il lavoro. Questo è il messaggio che intendiamo veicolare, non l'autocarro completamente autonomo.

Gli altri costruttori investono nel futuro senza conducente. L'IVECO GROUP ha una visione differente.

L'eliminazione di milioni di posti di lavoro come conducente in Europa non è né un modello di business né un obiettivo realizzabile. A livello tecnico, nessuno è ancora riuscito a guidare con un livello di autonomia 5, ossia senza conducente, nel settore del trasporto merci. Al di fuori della scacchiera digitale, e con questo intendo, ad esempio, operazioni con norme fisse in aeroporto, mine o con un people mover nei centri urbani a velocità ridotte, non esiste il livello di autonomia 5. L'uomo non può essere sostituito. Le lastre di neve che cadono dai semirimorchi in inverno o gli insetti che si schiantano sui sensori limitano ancora molto le funzionalità di lidar e radar. Immaginate un camion di 40 tonnellate che viaggia in Europa a 80-90 km/h e negli USA anche a 120 km/h senza conducente e perde il controllo, ad esempio a causa di un attacco informatico. I primi attacchi di questo tipo bandiranno questa tecnologia per anni dalla strada. In vista della carenza di conducenti, dovremmo invece pensare a soluzioni più mirate: retribuzioni consone e condizioni di lavoro adeguate per rispondere alla carenza di conducenti.

Il livello 5 nel trasporto merci non è quindi un tema centrale per l'IVECO GROUP. Che ci dice degli autocarri autonomi di livello 4?

Questo va visto in un'ottica diversa. In questo ambito collaboriamo in modo intensivo con il nostro partner Plus. Un autocarro con livello di autonomia 4 sarà potenzialmente realizzabile a partire dal 2024. I sistemi diventeranno assistenti molti sofisticati che supportano il conducente e rendono il suo lavoro più interessante. Il livello 4 avrà modalità simili al pilota automatico. Sarà possibile rinunciare all'uso di mani e occhi ma mai a quello del cervello.

Oltre a soluzioni autonome, sono al centro dell'attenzione gli azionamenti alternativi. Quali sono qui i progetti per il futuro?

Politica, clienti e spedizionieri si auspicano veicoli commerciali a zero emissioni di CO₂. Nel settore dei veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti e degli autobus, offriamo già soluzioni quasi a zero emissioni di CO₂ su strada con i nostri collaudati motori a gas e l'uso del biometano. Nell'autunno 2022 lanceremo la seconda generazione del Daily ad alimentazione elettrica ed entro la fine del 2023 inizieremo le consegne delle varianti europee 4x2 BEV e FCEV del Nikola Tre. Altri sviluppi, come un motore a itano, che brucia una miscela di metano e idrogeno, saranno testati entro la fine dell'anno.

In merito a Nikola, in molti si chiedono a che punto siamo. Qual è il piano e quali sono le prospettive?

Da quando abbiamo annunciato la nostra partnership con Nikola a settembre 2019, in un tempo record di 100 giorni, siamo riusciti

Dr. Gerrit Marx, dal 1 gennaio 2022 CEO presso l'IVECO GROUP





Ogni giorno un nuovo inizio e questo è stato davvero speciale: il 3 gennaio 2022, il giorno della quotazione in borsa dell'IVECO GROUP, il CEO, Dr. Gerrit Marx, ha suonato la campana di apertura della Borsa di Milano, accompagnato da Suzanne Heywood, Managing Director da EXOR e Executive Chair di CNH Industrial, e dal Senior Leadership Team.



a portare a termine quanto ci eravamo prefissati, incluso un nuovo stabilimento produttivo a Ulma (Germania). Abbiamo presentato il primo prototipo funzionante a maggio 2020, oggi in serie. Da allora sono stati prodotti quasi 30 altri veicoli di pre-serie a batteria e altri sette prototipi con celle a combustibile. Inoltre, è iniziata la prima fase di espansione della produzione di Nikola, ora a Coolidge, in Arizona. Alla fine dello scorso anno, Nikola ha consegnato i primi due BEV a un cliente finale, una società di spedizione nel porto di Los Angeles, che ora ne desidera altri. Attualmente costruiamo ancora trattori per semirimorchi puramente elettrici a batteria. La variante FCEV seguirà nel 2023. Tanti concorrenti fanno molto trambusto per lo stesso prototipo più volte. Noi siamo già un passo più avanti ma abbiamo deciso di non comunicarlo. A Ulma, ad esempio, è già in costruzione il primo prototipo del 4x2 Nikola Tre BEV europeo. Il nostro piano avanza egregiamente, sebbene rallentato dalla carenza di semiconduttori e batterie. Ecco perché non abbiamo ancora aperto il portafoglio ordini per la Germania o l'Europa, e perché mai dovremmo farlo? Le consegne in Europa sono previste nel corso del 2023.

Qual era e qual è la situazione generale del mercato e cosa vi aspettate?

Credo che le nostre nuove immatricolazioni nel 2022 aumenteranno

rispetto al 2021. I registri di ordini dei primi tre trimestri sono già molto pieni, e per tutte le serie di costruzione, autocarri leggeri, di media taglia e pesanti, e anche autobus. Nella produzione del Daily a Suzzara lavoriamo già dallo scorso anno con un terzo turno. A Madrid, dove i nostri autocarri pesanti escono dalla catena di montaggio, stiamo valutando ulteriori capacità. I nostri registri di ordini mostrano che abbiamo a che fare con un mercato definito dall'offerta e non orientato alla domanda. Viviamo un'impasse, in particolare nel settore dei semiconduttori. Dipendiamo pertanto dalle allocazioni dei fornitori. Questo va inquadrato nel contesto del coronavirus, in quanto i produttori di semiconduttori hanno strozzato o arrestato i loro investimenti nel 2020. Un problema che ci accompagnerà per tutto il 2022 o, nel peggiore dei casi, anche nel 2023.

Un'ultima domanda personale: qual è la vostra highlight nel 2022? Cosa si attende e cosa Le è piaciuto di più finora?

Vi sono alcune straordinarie highlight ma sono ancora in fase di preparazione e, pertanto, segrete. L'IAA sarà sicuramente un evento importante e, prima ancora, vogliamo iniziare con il Nikola Tre a batteria elettrica, impiegato nel porto di Amburgo. Inoltre, presenteremo la nuova generazione del Daily elettrico, da 3,5 a 7,2 t. Abbiamo in serbo tante novità!

IVECO • GROUP

IVECO
CAPITAL

HEULIEZ

IVECO
BUS

IVECO

FPT
POWERTRAIN TECHNOLOGIES

IVECO
DEFENCE VEHICLES

ASTRA

MAGIRUS

Nikola e IVECO

Inizio dei lavori nel nuovo stabilimento

Il passo successivo nella trasformazione del settore dei veicoli commerciali:

Dopo l'inizio della cooperazione avveniristica nel 2019 tra IVECO e Nikola, l'innovativa start-up in ambito elettrico, a settembre 2021 è iniziata la produzione in serie del Nikola Tre BEV, un autocarro elettrico basato su IVECO S-WAY. L'inaugurazione dello stabilimento di Ulma costituisce in ogni caso una pietra miliare di questa collaborazione.

Il marchio dietro l'innovazione in campo elettrico

La Nikola Corporation è una start-up statunitense fondata nel 2014 ed è per il settore dei veicoli commerciali ciò che Tesla Motors è per l'industria delle autovetture. Una differenza sostanziale è data dal fatto che Nikola si è rivolta volontariamente a costruttori consolidati come IVECO per sfruttare al meglio le sinergie.

Un 2022 interamente elettrico; alimentazione a celle a combustibile nel 2023

Dietro gli ambiziosi obiettivi di Nikola si cela una visione chiara: lo sviluppo e la produzione di un autocarro per carichi pesanti a «emissioni zero». Il primo modello uscito dalla catena di montaggio di Ulma è il Nikola Tre BEV (BEV = «Battery Electric Vehicle») elettrico a batteria. Questo si basa sull'IVECO S-WAY; la rivoluzionaria tecnologia di azio-

namento proviene da Nikola. Insieme è stata sviluppata la piattaforma modulare in background, che in futuro potrà essere utilizzata sia con batteria che con tecnologia a celle a combustibile.

I sacri padiglioni del progresso

Dall'inaugurazione a settembre 2021, il Nikola Tre BEV viene prodotto su una superficie di 50.000 m² nello stabilimento produttivo IVECO di Ulma. Il processo di assemblaggio finale appositamente progettato è studiato per i veicoli elettrici e progettato per produrre 1.000 veicoli all'anno. Non solo il veicolo in sé ma l'intero processo fino al prodotto finito sono pensati all'insegna della sostenibilità: la sede opera secondo i principi del modello di produzione di livello mondiale, con l'obiettivo di produrre senza rifiuti, incidenti, guasti né scorte di magazzino.

Un terreno fertile ideale per l'innovazione sostenibile

Molte sono state le ragioni che hanno favorito la scelta della sede di Ulma: hanno fatto la differenza, in primis, la vicinanza geografica a importanti fornitori e poi la «Strategia nazionale dell'idrogeno» perseguita dalla politica tedesca. Con l'avvio della produzione, le due società partner, IVECO e Nikola, rafforzano l'importanza economica della regione e pongono accenti «green» essenziali per Madre Natura. I primi modelli del Nikola Tre BEV sono già pronti, consegnati e operativi nel quotidiano. E questo è solo l'inizio...





Qualche domanda veloce...

Per quanto le aziende intervistate possano essere differenti, tutte hanno una caratteristica in comune, ossia si avvalgono di veicoli del marchio IVECO.

IVECO & YOU ha dato uno sguardo dietro le quinte mediante degli incontri personali. Gli ultimi due anni, in particolare, hanno plasmato i loro servizi e, naturalmente, il corso degli affari. Cosa è cambiato nel lungo periodo in queste diverse aree di business?

IVECO & YOU ha posto queste e altre domande alle imprese di varie sedi, nel Canton Zurigo e nel Canton Argovia, ottenendo risposte interessanti.

Hs. Mühle Recycling AG

Incontro con Armin Mühle, titolare della Hs. Mühle Recycling AG, con sede a Riet, Canton Zurigo. Fondata da suo padre Hans Mühle nel 1960, l'azienda si è poi trasformata da un'attività di autorimessa individuale a una moderna azienda di riciclaggio e smaltimento dei rifiuti. Dall'aprile 1983, Armin Mühle lavora in azienda, acquisendone la direzione nel 1990. Oggi impiega 36 collaboratori (di cui 10 conducenti e 6 apprendisti).

L'impresa di Armin Mühle fornisce servizi di smaltimento e riciclaggio in oltre 50 Comuni e 500-600 da piccole a grandi aziende in svariati settori. Il titolare valorizza molto la sua forza lavoro e dà importanza ad un clima di lavoro piacevole e ad una moderna infrastruttura (incl. stanze relax per il riposino pomeridiano). Il ricambio di collaboratori nel corso degli anni è stato estremamente ridotto. «Avere collaboratori buoni e affidabili è una soluzione sostenibile», afferma Armin Mühle con un sorriso. Ad impegnare il suo tempo non è solo il lavoro con il team ma anche la partecipazione da vari anni a diverse ONG (organizzazioni non governative).

Aspetti cruciali per l'approvvigionamento di veicoli IVECO: un design lineare, rapporto costi/benefici, venditore, il tutto in questa precisa sequenza.

Si è da sempre interessato all'impresa di suo padre? Desiderava acquisire l'azienda in futuro?

«Non mi sono mai posto la questione di voler acquisire l'azienda o meno. Ho sempre visto quanto lavoro portava ai miei genitori e volevo dare una mano. Così, dal 1979 al 1983 ho seguito una formazione tecnica da meccanico di automobili e dal 1990 al 1993 ho acquisito le competenze commerciali nella scuola commerciale come



commerciante diplomato / tecnico. Subito dopo l'apprendistato ho iniziato a lavorare nell'azienda di famiglia. Ora anche mia figlia è salita a bordo. Ha già svolto la formazione commerciale presso la nostra azienda e ora, dopo vari corsi di formazione continua, lavora anche come formatrice di tirocinanti in ambito commerciale. Non ho mai rimpianto la scelta di lavorare nell'impresa di famiglia, infatti dal 1983 mi alzo con piacere ogni mattina, persino prima che la sveglia suoni. Dopo aver portato a spasso il cane, inizio a lavorare verso le 6 del mattino e organizzo la giornata per i conducenti e i collaboratori dell'azienda. Il mio lavoro mi rende felice.»

Signor Mühle, sappiamo che i veicoli IVECO sono stati acquistati lo scorso anno e, dopo svariati anni, ritornano nella sua azienda. Nel 2021 sono stati inviati due nuovi ordini. Quali sono stati i motivi che l'hanno spinto a optare per due modelli differenti (un IVECO S-WAY, già operativo, e un IVECO X-WAY, ancora da consegnare)?

«La risposta è semplice e rapida: design, rapporto costi/benefici, venditore. L'assistenza da parte del consulente di vendita IVECO Andrej Gingg è stata straordinaria. Poi tengo conto anche dell'opinione dei miei conducenti, che sono quelli che si servono concretamente dei veicoli nel quotidiano. Loro possono fornire degli input e riferire, con le loro esperienze, di aspetti che, a primo acchito, non avrei potuto vedere o sapere. La decisione finale spetta comunque a me. L'IVECO S-WAY, che abbiamo già in azienda, lo utilizziamo nel trasporto regionale. L'IVECO X-WAY, invece, che integrerà il nostro parco veicoli il prossimo anno, ci occorre per rifiuti più pesanti e trasporti più ingombranti. Entrambi sono progettati per sostituire, caricare e rovesciare (c.d. Welaki), ideali per le nostre attività.»

Il 7 dicembre 2020, in un periodo difficile, avete messo in funzione il nuovo ECO-CENTER. Ci racconti qualcosa del nuovo impianto, spesso utilizzato per riciclaggi di ogni tipo. Qual è stato l'aspetto più importante?

«Prima la nostra azienda era focalizzata sui rifiuti industriali e commerciali e meno sui clienti privati. Riuscivamo ad evadere le consegne occasionali di clienti privati ma non in modo ottimale. Grazie al nuovo ECO-CENTER con drive-in moderno, insieme al sistema di lancio per il 90% dei materiali, disponiamo ora di un modernissimo centro di raccolta in Svizzera per tutti i rifiuti di abitazioni private. Le frequenze sono in costante aumento e i clienti che smaltiscono da noi per la prima volta rimangono soddisfatti e ritornano. La posizione nell'agglomerazione di Winterthur e nei pressi degli affascinanti vigneti zurighesi, proprio sulla strada principale, è ideale.»

Qualità e assistenza orientata al cliente

Vorremmo infine conoscere il suo punto di vista in quanto esperto. Ambiente e riciclaggio sono da tempo aspetti centrali a livello globale. Cosa è già cambiato e cosa cambierà ancora?

«I rifiuti, in particolare durante la pandemia, sono aumentati di molto e da anni si frammentano in modalità sempre nuove. Anche la durata operativa di tutti i prodotti e di tutte le merci tende a diminuire. Pertanto, questi vengono gettati prima e finiscono più rapidamente nelle aziende di riciclaggio. La gamma di rifiuti diventa sempre più ampia e i requisiti per lo smaltimento più rigorosi. Anche i requisiti delle autorità (parola chiave «burocrazia») crescono e il numero di clienti e collaboratori necessari è in costante aumento.

In linea generale, il settore dello smaltimento è al riparo dalle crisi, in quanto alimentazione e smaltimento sono un trend costante. Questo è senz'altro un vantaggio per noi. Ad esempio, la temporanea crisi da coronavirus ha favorito molto il nostro settore, a differenza di tanti altri, grazie all'aumento dei prezzi delle materie prima e alla crescita della domanda. Il 2021 è stato per noi uno degli anni con fatturato più alto.

Inoltre, il rischio che sopraggiungano nuovi concorrenti è piuttosto ridotto. Lo è per via degli elevati investimenti necessari, senza parlare dei problemi di sede per la costruzione di un simile impianto di riciclaggio. Più di frequente capita che le aziende forti acquisiscano quelle più deboli, ma solo se ritengono che ne valga la pena ...»

Durante il nostro tour attraverso l'azienda, Armin Mühle ha raccontato vari aneddoti e ci ha svelato alcuni «segreti». Hanno storie umoristiche, strane e uniche su ogni oggetto speciale salvato dallo smaltimento finale e che ora occupano un posto in azienda. Grazie per il tempo dedicatoci, signor Mühle e per questa intervista piacevole e interessante!



Armin Mühle, titolare della Hs. Mühle Recycling AG



Marti-Trans + Co.

IVECO & YOU ha poi fatto visita ad un'altra impresa a gestione familiare a Egliswil, nel Canton Argovia. La Marti-Trans + Co. è stata fondata nel 2005 da Peter Marti a Dietlikon, che da allora la gestisce in collaborazione con il figlio Michel. Marti-Trans + Co. assiste clienti pluriennali nel settore sanitario, ristorativo, alberghiero, industriale e privato. Dalla sede centrale a Egliswil/AG, il team opera su tutto il territorio svizzero con un totale di quattro collaboratori/collaboratrici.

Signor Marti, ci racconti un po' come è nata questa impresa familiare. Padre e figlio collaborano da oltre 10 anni. Cosa faceva prima di mettersi in proprio?

Peter Marti: «Sono sempre stato autonomo ma all'inizio non lavoravo nel settore dei trasporti. Ero molto richiesto come meccanico di macchine di riciclaggio, pur non avendo svolto alcuna formazione in materia. Mi piaceva armeggiare e col tempo ho fatto esperienza e acquisito conoscenze. Ai lavori di riparazione si aggiunse poi lo smaltimento dei materiali di riciclaggio. Un esempio fu lo Hyatt Hotel, per il quale smaltivo tre volte a settimana rifiuti vari, come vetro, rifiuti freschi, avanzi di cibo, cartone e carta. Dall'hotel andavo in vari centri di smaltimento e così è iniziato tutto. Nonostante la concorrenza sempre maggiore, il lavoro era redditizio e ho potuto così concentrarmi a pieno su questo tipo di trasporto. Il tutto è iniziato con un'auto leggermente più grande. Poco più tardi si è aggiunto l'IVECO Daily.»

Cosa mi dice lei, signor Marti junior? Ha sempre pensato di lavorare nell'impresa di famiglia?

Michel Marti: «Certamente. Come mio padre, anche io ho sempre desiderato essere autonomo e ben presto mi sono interessato ai

motori e all'attività di trasporto. Inizialmente mi sono formato come specialista della manutenzione, ma sono entrato a far parte della nostra azienda subito dopo aver completato la mia formazione.»

Il lavoro tra di voi è sempre stato armonioso?

Michel Marti: «Inizialmente avvertivamo un velo di scetticismo nel nostro ambiente. Tuttavia, abbiamo sempre operato in piena armonia e dimostrato a tutti il contrario. Beneficiamo e impariamo l'uno dall'altro e ora ognuno occupa il suo ruolo in azienda. La comunicazione rimane la cosa più importante. Per questo ci aggiorniamo quotidianamente e prendiamo le decisioni insieme, pur lavorando ognuno per conto suo.»

Perché Marti-Trans + Co. punta sui veicoli commerciali di IVECO?

Peter Marti: «I veicoli IVECO sono sempre stati i migliori per noi. L'IVECO Daily è stato uno dei miei primi veicoli. Dopo una lunga pausa nel mezzo, qualche anno fa siamo ritornati da IVECO. Perché non appena abbiamo guidato di nuovo i veicoli IVECO, i mezzi della concorrenza all'improvviso non ci sembravano più così eccezionali.»

Michel Marti: «IVECO ha subito uno sviluppo molto positivo nel corso degli anni e oggi vince anche sulla bellezza estetica. Uso costantemente il mio S-WAY e trovo sempre qualcosa che devo avere assolutamente. Cura e manutenzione sono aspetti fondamentali nel nostro settore. Pertanto, facciamo eseguire regolarmente il servizio, anche più del necessario. I nostri veicoli hanno quindi un'ottima media in termini di vita utile. Sono molto soddisfatto e felice di poter guidare il mio IVECO S-WAY ogni mattina.»

Quali sono stati i motivi che l'hanno spinto a procurarsi un nuovo IVECO S-WAY anche nel settore dei carichi pesanti? Dove viene impiegato?

Michel Marti: «In realtà era in programma solo l'acquisto di un nuovo treno a rimorchio. Considerato il ritardo nella consegna, volevamo solo noleggiare un IVECO S-WAY. Ma questo ci è piaciuto molto; inoltre, Nikola Podvinec della filiale di Muttenz ci ha fatto un'offerta straordinaria. A quel punto non abbiamo potuto dire no. Oggi siamo felici di questo acquisto perché avevamo bisogno già da tempo di un autocarro. Me ne servo per fare viaggi per lo smaltimento di rifiuti di apparecchiature elettroniche, moduli fotovoltaici, rottami metallici, ecc. e, naturalmente, per il trasporto di merci sfuse. Così l'IVECO S-WAY è diventato il mio bambino.»

Peter Marti: «Un «giocattolo», per usare il termine giusto.» (entrambi ridono)

Michel Marti: «Me ne prendo cura ogni giorno e lo attrezzo regolarmente con nuove parti e fronzoli vari. Per questo sono spesso nella filiale di Kloten e ho un rapporto amichevole con i collaboratori in loco.»

Che dimensioni ha il parco veicoli della vostra azienda e chi è responsabile per l'acquisto?

Michel Marti: «Il nostro parco veicoli include 5 autovetture, 1 minivan, 1 transporter, 1 semirimorchio IVECO S-WAY, 1 trattore IVECO Daily e 1 rimorchio IVECO Daily. Abbiamo tre conducenti per i vari veicoli e io guido il mio IVECO S-WAY. Sono per lo più «su strada» e circa un giorno in ufficio.»



Guidate entrambi? Come vi dividete le mansioni?

Peter Marti: «Io lavoro solo al 50% e aiuto dove serve. Gradualmente, con i miei 73 anni, andrò sicuramente in pensione. L'obiettivo è quello di smettere non appena avremo trovato e inaugurato una nuova sede possibile. Purtroppo la cosa non è così semplice ma restiamo positivi. Il progetto dovrebbe essere realizzabile nell'arco di 2-3 anni. Poi potrò andare finalmente in pensione e mio figlio potrà espandere l'azienda, magari anche all'estero. Al momento sono in corso delle trattative.»

Viviamo nella società dell'usa e getta. Quali esperienze portate dal vostro quotidiano? Quale l'esperienza più strana che ricordate?

Michel Marti: «Coprendo tutti i settori dello smaltimento, il nostro lavoro è molto vario e ogni giorno viviamo storie nuove. Una volta, ad esempio, delle punte diamantate per un valore di CHF 25'000 erano state immagazzinate in modo errato dal cliente. Essendo state lasciate insieme ai rifiuti, abbiamo naturalmente preso e smaltito tutto e il cliente se ne è reso conto solo poco dopo. Purtroppo troppo tardi. In occasione di sgomberi di edifici, abbiamo già salvato alcuni mobili e purtroppo spesso abbiamo dovuto smaltire anche frigoriferi pieni zeppi.»

Come si evolverà secondo voi il vostro settore? Rifiuti, smaltimento e riciclaggio ci saranno sempre. Pertanto, siete al riparo dalle crisi...

Peter Marti: «Sì, questo punto è certamente vero. Tuttavia, notiamo in che direzione si stanno spostando i rifiuti, gli imballaggi e le materie prime. I trasporti di rifiuti elettronici e merci generiche, ad esempio, sono aumentati notevolmente, così come quelli nel settore della plastica. Si avverte che viviamo in una società del consumo.»

Come si svolge da voi un ordine di smaltimento dalla A alla Z? Come vengono concordati gli ordini?

Michel Marti: «L'ordine arriva e quindi viene pianificato in anticipo dove verranno smaltiti i rifiuti. Inoltre, viene definito il prezzo. In seguito ci rechiamo sul posto e carichiamo i rifiuti. Per smaltire il tutto correttamente, ci si reca negli appositi centri di smaltimento e si vuotano i veicoli. Questo vale sia per i rifiuti privati che per quelli industriali. Di solito non redigiamo contratti o accordi simili. La nostra parola conta e questo ha grande valore per i clienti, oltre che per noi. Loro apprezzano la nostra flessibilità, la vicinanza al cliente e il fatto che siamo una piccola impresa familiare ma ben organizzata. Pertanto, contiamo su un'ampia clientela fissa e i nuovi clienti giungono da noi per lo più tramite passaparola.»





Hächler Metall Recycling

DALLA A DI ALLUMINIO ALLA Z DI ZINCO

L'azienda Hächler Metall Recycling fu fondata nel 1958 da Emil Hächler. Suo figlio Ernst Hächler ne ha preso poi in mano le redini e, dal 1. gennaio 2013, è Stephan Hächler, ormai alla terza generazione, a gestire l'impresa individuale. Come partner per smaltimento e riciclaggio, l'azienda assiste i clienti in ambito commerciale, industriale e privato e convince con un know-how completo e soluzioni individuali. La gamma di servizi spazia dallo smaltimento delle macchine a smantellamento e smontaggio, fino allo sgombero di edifici industriali e commerciali.



Come in molte imprese a gestione familiare, la successione ai figli è pressoché pre-programmata. Com'era la vostra carriera prima di rilevare l'azienda?

«Fin dall'età di 5 anni facevo compagnia a mio padre nel suo camion. Ho poi seguito una formazione esterna come carrozziere e lavoravo in vari settori come fabbro, oltre che in varie officine di riparazione. Mio padre voleva che io imparassi qualcos'altro e così ho acquisito la direzione aziendale solo quando avevo 40 anni. Mio padre continua ad essere molto presente, sebbene sia in pensione. Apprezzo la collaborazione con lui, in quanto il suo enorme sapere costituisce un valore inestimabile. Mi supporta e interviene quando e dove serve aiuto. Mi assiste anche nei lavori che non riesco a gestire. Quando sono fuori, lui resta in azienda.»

Non è facile tenere in piedi un'impresa individuale quando bisogna gestire così tanti incarichi e i servizi offerti e richiesti. Come si organizza, signor Hächler?

«I nostri servizi vanno eseguiti con qualità e attenzione. In particolare il commercio di metalli. La merce qui consegnata deve essere già «pulita» perché, se sporca con altri metalli o impurità, il prezzo si riduce.



Fino all'anno scorso ho gestito in contemporanea amministrazione e contabilità. Ora ho un fiduciario esterno che mi allevia da questo ulteriore peso.»

Signor Hächler, lei e anche le generazioni precedenti siete fan del marchio IVECO da molti anni. Da cosa dipende?

«Agli inizi, verso la metà degli anni '70, mia padre acquistò un Fiat 80 con ribaltabile e gru. Negli anni '80 utilizzammo per la prima volta un veicolo IVECO, che ha prestato un ottimo servizio per quasi 40 anni. Abbiamo avuto raramente problemi e le prestazioni di questo veicolo sono state eccezionali. IVECO non ci ha mai deluso ed è stato un compagno fidato. Nel corso di questi decenni, abbiamo anche avuto visite di tanto in tanto in officina perché, dopo il trasporto di varie migliaia di tonnellate di rottami di ferro e metallo, è necessario effettuare la manutenzione del veicolo. Non ho mai preso in considerazione un marchio diverso. Occasionalmente ho cercato a lungo un sostituto ma non ho trovato risultati che soddisfacessero le mie esigenze. Poi ho ricevuto una richiesta da Luca Stehle, consulente vendite da IVECO nella filiale di Henschiken, il quale mi chiedeva se mi occorresse un nuovo camion. Poco dopo mi ha fatto una straordinaria offerta per un IVECO S-WAY. All'epoca avevo anche altre offerte di concorrenti sul tavolo. L'IVECO S-WAY però mi ha attirato di più, sia a livello estetico che in termini di opzioni disponibili e, rispetto alla concorrenza, mi ha convinto in linea generale.»

Si serve del nuovo IVECO S-WAY con gru dal 2021, che ha sostituito il vecchio IVECO dopo ben 38 anni di servizio. Ci racconti per quali attività viene utilizzato in particolare questo veicolo.

«Lo uso da ormai 12 mesi ma continuo a meravigliarmi di tutto quello che il mio amico S-WAY può fare. Un veicolo moderno, con

opzioni di sicurezza, avviso di collisione e di deviazione dalla corsia, funzioni per me importantissime nel quotidiano. Quel che salta all'occhio è che i clienti reagiscono quando vedono un nuovo veicolo e sono impressionati da tutto quello che può fare. Oserei quasi direi che questo mi ha aiutato ad avere delle commesse. Investire nel mio «strumento» per agevolare il mio lavoro il più possibile è fondamentale. Si nota che investiamo qualitativamente e che siamo anche al passo con i tempi.»

I vostri clienti si trovano per lo più nella regione dell'Argovia e nei cantoni vicini. Nota un cambiamento dall'inizio del 2020, un periodo difficile e non ancora del tutto concluso?

«Molti centri di riciclaggio sono sorti negli ultimi anni. I clienti hanno sviluppato una certa sensibilità in merito alla separazione e allo smaltimento dei rifiuti, tra cui anche lo smaltimento dei rifiuti di imballaggio in plastica. Nello smaltimento di materiali, come il rame, non è cambiato molto: questi sono come sempre ben ordinati e trattati. I prezzi di materie prime e metalli sono aumentati in modo massiccio e così anche i prodotti finali. L'introduzione della tassa sui rifiuti ha cambiato la mentalità dei miei clienti.»

Conclusioni e ringraziamento

Così si conclude questa serie di interviste con tre clienti IVECO, in rappresentanza di tante altre imprese. Con i loro servizi, esse facilitano la vita a tante persone e si occupano dello smaltimento professionale di vari rifiuti e materie prime e, pertanto, anche della preservazione del nostro ambiente. Uno sguardo dietro le quinte aiuta ad accrescere la consapevolezza sulla mole di lavoro e sulle responsabilità che queste comportano. Grazie per queste nuove prospettive e per l'instancabile impegno profuso a beneficio del nostro pianeta!





Daily MY 2022

Giorno dopo giorno sempre più smart

Pensando al marchio IVECO, viene subito in mente il nome del transporter noto a livello mondiale:

Con la sua storia quarantennale, il Daily è un veterano del settore, tuttavia uno sempre al passo coi tempi e che non segue i trend ma li definisce in modo sostenibile. Una prova di questa teoria è l'ultima versione del modello di successo, che conquista con numerosi punti di forza unici e innovazioni pratiche.

Un «vero autocarro» con molteplici varianti

Furgoni, con cabina standard o doppia cabina e fino a 7 posti: l'IVECO Daily può essere adattato a un'ampia gamma di applicazioni e desideri ed è quindi molto apprezzato anche dai produttori di carrozzerie. Particolarmente singolare è il peso totale ammissibile di vasta portata, da 3,5 a 7,2 t, e i telai per scale in acciaio in tutte le classi di peso, che forniscono la stabilità necessaria anche in presenza di compiti difficili.

Massima potenza per Madre Natura

Il transporter tradizionale, dotato di un motore da 116 a 207 cv, è l'opzione più potente disponibile sul mercato ma anche un modello pionieristico in termini di sostenibilità. IVECO offre il Daily in versione monovalente a metano che, se operato con bio CGN, presenta un bilancio di CO₂ fino al 95% più basso. Grazie alla rete nazionale di stazioni di servizio, alla semplicità d'uso e agli stessi tempi di rifornimento del diesel, anche la praticità della variante di guida ha raggiun-

to un livello superiore. Nei motori finora «classici», la gestione ambientale assume ora un ruolo centrale: i motori a combustione del Daily MY 2022 sono conformi alle nuove norme sulle emissioni di gas vigenti da gennaio 2022 e, con le loro cifre chiave, sono chiaramente inferiori ai valori limiti specificati.

Motori che si adattano a grandi obiettivi

Per poter affrontare meglio i vari compiti di un transporter, IVECO punta alla produzione



del Daily con motori industriali robusti e di lunga durata e cilindrata di 2,3 l e 3,0 l. Con questa decisione, il marchio intraprende consapevolmente una strada diversa rispetto alla concorrenza, che invece sta lanciando motori per autovetture sempre più modificati tra i propri modelli.

Come veicolo trainante, un vero asso nella manica

Dato che, nel settore del trasporto, è richiesto sempre più spesso anche il caricamento di quantità più importanti, il volume di carico di IVECO Daily, con tutti i possibili tipi di rimorchi, è ampliabile in modo semplice e rapido. Un carico rimorchiabile di 3,5 t non è un problema per il versatile veicolo commerciale in tutte le classi di peso.

Più amore per il cambio

IVECO modifica davvero ogni ingranaggio per rendere l'esperienza di guida ancora più piacevole per i propri clienti: tutti i modelli Daily sono disponibili con cambio automatico con convertitore di coppia, che garantisce un comfort di guida simile a quello di un'auto, consumi minimi di carburante e costi di manutenzione e riparazione inferiori rispetto ai cambi manuali standard.

Sospensione aerea AIR PRO per veri professionisti

Per il Daily MY 2022, IVECO presenta una dotazione speciale nella sua gamma, per la

prima volta disponibile per il settore dei trasporti e che, pertanto, fa scalpore in tutto il settore: il telaio adattivo con ammortizzatori a controllo elettronico su tutte le ruote e la sospensione aerea pienamente integrata per l'asse posteriore accrescono il comfort di guida ad un nuovo livello. Inoltre, l'innovativa sospensione aerea si adatta in modo flessibile al rispettivo carico e alle condizioni della strada attraverso diversi programmi di guida.

Comfort impresso nella memoria

La parola chiave «Memory Foam» fa battere più forte il cuore dei conducenti e rende molto più confortevoli anche le tappe più lunghe. Sul sedile del conducente e del passeggero del Daily MY 2022 sarà applicata l'innovativa tecnologia inizialmente progettata per il settore aeronautico, adattabile

alle varie forme corporee tramite il calore emesso dal corpo, e prodotta in serie. Con una distribuzione uniforme della pressione e la riduzione di picchi di pressione, si ottiene un'esperienza di guida più gradevole per il corpo, chilometro dopo chilometro.

Ciao Alexa, ciao futuro

Con Amazon Alexa, chi viaggia con IVECO Daily MY 2022 ha sempre a bordo un'assistente intelligente che occupa pochissimo spazio. L'assistente linguistico integrato consente la richiesta e il controllo delle funzioni del veicolo, senza dover togliere la mano dal volante, e convince anche con due funzioni IVECO esclusive: MY COMMUNITY per il semplice confronto con altri/e conducenti e MY IVECO Skills per un coordinamento intelligente con il proprio veicolo.



L'alternativa da una nuova prospettiva

NEXPRO by IVECO è ora da 4 anni sul mercato e il mercato va per la sua strada.

Nell'intervista, Alexander Wrosch, Direttore ricambi da IVECO Nord-Est, una visione esclusiva nella gestione di «ricambi per i campioni su strada di lunga durata» e racconta dello scetticismo iniziale, vantaggi sorprendenti e ulteriori possibilità.

Cosa ha pensato all'introduzione di NEXPRO by IVECO?

Alexander Wrosch: in tutta onestà, all'inizio avevo qualche dubbio e non ero del tutto convinto. Non sapevo esattamente come gestire questa nuova linea di prodotti. Dopo un inizio un po' stentato, abbiamo trovato la chiave giusta e poi il cambiamento è stato piuttosto rapido: da una vera sfida ad un successo nelle vendite.



«In linea generale: tutti i clienti NEXPRO apprezzano la buona qualità che ottengono ad un prezzo ridotto.»

Come è avvenuto il tutto concretamente?

Semplicemente focalizzandosi sul chiaro vantaggio dei prodotti NEXPRO: l'attraente pacchetto in termini di qualità-prezzo convince su tutta la linea, sia all'interno che dal lato cliente. Nel corso del tempo, la cosa si è cristallizzata sempre più, proprio come gli evidenti vantaggi di precisione. Le parti NEXPRO vengono direttamente da IVECO e i produttori di parti di replica non possono tenere il passo sotto molti aspetti. Un altro aspetto positivo negli ultimi anni è la gamma di prodotti sempre più ampia, che già oggi può contare su una varietà di pezzi piuttosto ampia.

A quali clienti si addice NEXPRO?

In generale, ai clienti con veicoli più vecchi e, in particolare, quelli che

effettuano riparazioni autonomamente, ne riconoscono il vantaggio più rapidamente. Anche chi non ha un contratto di manutenzione e riparazione è ben servito con la gamma NEXPRO. Tutti apprezzano la buona qualità che ottengono ad un prezzo ridotto.

Quali vantaggi hanno i clienti che utilizzano pezzi NEXPRO?

Innanzitutto, costi inferiori a parità di prestazioni. I clienti sono felici di accettare una durata leggermente ridotta rispetto ai pezzi originali IVECO perché beneficiano anche loro di un prezzo inferiore.

Quale gruppo di prodotti ha convinto maggiormente finora?

In particolare i freni funzionano ottimamente, per cui si hanno ottime prestazioni di frenata ad un prezzo più interessante. Le pastiglie dei freni durano un po' meno ma il risparmio sui costi compensa di gran lunga questa carenza. In termini di qualità, convincono soprattutto le batterie sul mercato; in generale, anche i filtri NEXPRO sono molto apprezzati dai clienti.

Quali altri prodotti potrebbero essere interessanti per i clienti?

Vi sono ancora tante possibilità differenti, in particolare nel settore della carrozzeria. Anche gli specchi sarebbero un'opzione sicuramente ben gradita ai clienti.



Alexander Wrosch
Direttore ricambi
IVECO Nord-Est





Trasporto passeggeri al passo coi tempi

Oltre 100 anni di esperienza e competenza nello sviluppo e nella produzione di autobus parlano chiaro:

IVECO BUS ha influenzato significativamente il passato e il presente del trasporto passeggeri. Ora il marchio pone accenti importanti verso un futuro ancora più sostenibile.

Una storia improntata al dinamismo

Dietro IVECO BUS si nasconde una tradizione pluriennale di progresso, perché il marchio ha avuto origine in un tempo in cui i motori a combustione stavano per sostituire le carrozze trainate da cavalli, poi scacciate gradualmente dalle strade. L'autobus ha poi avuto la meglio e IVECO BUS ha assunto in questo un ruolo importante.

Il prossimo capitolo

Senza mai perdere di vista le esigenze del mercato, IVECO BUS si muove con dinamismo verso il futuro. Fulcro di ricerca e sviluppo sono i settori di sicurezza, efficienza, comfort e sostenibilità. Per conseguire i rispettivi obiettivi, IVECO BUS persegue quattro valori ben definiti.

Sviluppo sostenibile: un pioniere per Madre Natura

IVECO BUS è impegnato in varie attività a favore dell'ambiente e della società. Oltre allo sviluppo di soluzioni innovative per la riduzione di emissioni di inquinanti e sonore, il marchio tiene molto anche alla capacità di riciclare i suoi prodotti. Questo include l'utilizzo più efficiente possibile delle risorse presenti. Sulle strade di tutto il mondo si vedo-

no già da anni esempi pratici di una mobilità impegnata a perseguire un approccio sostenibile. Un esempio è il Minibus IVECO con motore CNG, presentato a settembre 2021 per la mobilità urbana, che migliora notevolmente l'impronta ecologica delle aziende di trasporto. La sua posizione pionieristica è supportata anche da un'altra pietra miliare: con 543 chilometri, l'autobus elettrico IVECO E-WAY ha recentemente stabilito un nuovo record di autonomia nella pratica.

Tecnologia: massima prestazione, minimo consumo

La tecnologia IVECO HI-SCR, brevettata dal produttore di motori dell'IVECO GROUP, FPT Industrial, eleva l'efficienza degli autobus ad un nuovo livello, soprattutto se dotati di trazione posteriore e destinati all'uso urbano. Con la contestuale riduzione delle emissioni di CO₂ e del consumo di carburante, ciò porta benefici all'ambiente e, grazie alla riduzione dei costi per il carburante, allevia anche i clienti di IVECO BUS.

Costo totale di proprietà: focus sul «quadro generale»

Il pensiero olistico è nel sangue di IVECO BUS come parte di una grande azienda di

portata globale. In termini di costo del trasporto passeggeri, il marchio segue una filosofia secondo cui il prezzo di acquisto è solo una parte di quello totale. Per mantenere il TCO (dall'ingl. «Costo totale di proprietà») al livello più basso possibile, i clienti sono accompagnati e supportati da un portafoglio di ricambi di alta qualità e da un servizio e una consulenza completi durante l'intero ciclo di vita del prodotto.

Valore aggiunto: un passo avanti

Il reale valore aggiunto non può essere determinato da una sola dimensione: negli autobus del marchio è soprattutto l'inconfondibile design del prodotto, in combinazione al massimo livello di comfort, a fare la differenza, per passeggeri e conducenti. Tuttavia, poiché la praticità è importante anche nel trasporto mobile dei passeggeri, tutti i componenti sono progettati in modo tale da poter essere sostituiti rapidamente e facilmente.

Valori saldi, un grande futuro

Perseguire questi valori di riferimento apre prospettive positive. IVECO BUS può fare ancora tanto e il trasporto passeggeri si aspetta numerose innovazioni!

CIAO DAILY! CHE NOVITÀ CI PORTI?



Funzionalità del nuovo Daily MY 2022



Potrete ottenere ulteriori informazioni presso il vostro partner IVECO.



ALWAYS
CONNECTED
TO YOU

IVECO | Accessories

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 | autos-a-truck.ch

Im Gewerbepark 1
CH-8104 Weiningen

Hauptstrasse 104
CH-9422 Staad

Lagerstrasse 4
CH-9200 Gossau

Gewerbstrasse 1, Grüneck
CH-8555 Müllheim Dorf



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 31/07/2022 oppure per i periodi promozionali indicati. © IVECO (Svizzera) SA, 2022

IVECO