

Iveco oggi e domani

Un partner TOP

Alzare l'asticella: è questo l'obiettivo della Casa torinese. Focus sui veicoli, ma anche sui servizi per essere al fianco dei clienti. Sempre

di Tiziana Altieri

Vertici riuniti a Torino, presso le Officine Grandi Riparazioni, per l'Iveco Experience 2026. Nella foto sotto da sinistra, Luca Sra, President Truck Business Unit e Olof Persson, Ceo di Iveco Group.



Le Officine Grandi Riparazioni di Torino, che nel 2025 avevano ospitato le celebrazioni per il cinquantenario del marchio, sono tornate a fare da cornice all'Iveco Experience 2026. In quattro giornate la Casa ha accolto oltre 2.000 ospiti tra clienti, concessionari, partner, media e dipendenti, presentando la gamma Model Year 2026 e una strategia che punta a rafforzare il ruolo del costruttore come premium partner della mobilità professionale. Sul palco, il Ceo di Iveco Group Olof Persson, insieme a Luca Sra, President Truck Business Unit, Marco Liccardo, Chief Technology & Digital Officer, e Domenico Nucera, Chief Quality & Operations Officer, ha lanciato il claim 'Spirito in Movimento' che sintetizza questa nuova visione: «Non è soltanto uno slogan, ma il modo con cui interpretiamo il nostro futuro. Dai prodotti ai servizi, dall'ingegneria all'assistenza, tutto ciò che facciamo è guidato dalla volontà di essere al fianco dei clienti con uno spirito pratico, appassionato e umano». Una filosofia che si sviluppa attraverso tre direttrici: il design, concepito mettendo al centro

chi guida il veicolo; l'esperienza del cliente, che comprende ogni fase dall'acquisto all'assistenza; e il concetto di famiglia, inteso come attenzione costante verso conducenti, flotte, concessionari e partner.

Dai vertici Iveco anche assicurazioni sulla volontà di mantenere a Torino l'headquarter, perché: «qui c'è tutta la nostra expertise».

Veicoli e servizi sempre più integrati

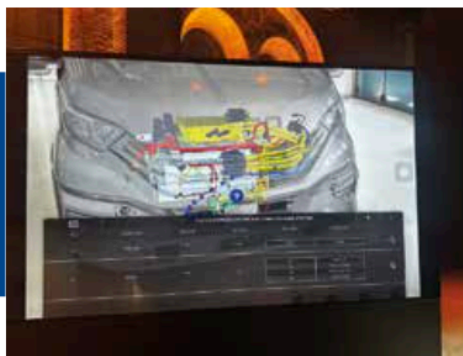
Accanto alla nuova generazione di S-Way, Eurocargo e Daily, Iveco ha esposto l'intera offerta elettrica composta da S-eWay, eDaily, eJolly ed eSuperjolly, ma il vero protagonista dell'evento è stato l'ecosistema di servizi digitali che accompagna il veicolo durante tutta la sua vita operativa.

Tra gli strumenti presentati c'è il Total Cost of Ownership Calculator, che consente ai gestori di flotte di stimare con precisione il costo complessivo di utilizzo del mezzo.

Fulcro dell'offerta è invece Iveco On, la piattaforma che permette di monitorare in tempo reale lo stato dei veicoli, consumi, stile di guida, posizione e livello di carica delle versioni elettriche. Oltre a fornire dati, il sistema suggerisce interventi per migliorare l'efficienza operativa.

Particolare attenzione è stata dedicata all'Uptime Monitoring, che attraverso la manutenzione predittiva individua eventuali anomalie





prima che provochino il fermo del veicolo. Secondo i dati diffusi dall'azienda, questa tecnologia ha già consentito di ridurre del 24 per cento i fermi imprevisti.

Anche le modalità di acquisizione del veicolo diventano più flessibili. Con Iveco Capital vengono proposte formule di finanziamento personalizzate e procedure di accesso al credito semplificate, mentre Rentive amplia l'offerta di noleggio a lungo termine per i veicoli diesel e a gas, affiancandosi a Gate, già dedicato ai modelli elettrici con formula pay-per-use.

L'intera gamma MY26 è predisposta per ricevere aggiornamenti software over-the-air e per integrare nuovi servizi digitali. Debutta anche il nuovo Iveco App Store, completamente sviluppato internamente, dal quale gli autisti possono scaricare applicazioni attraverso il sistema di infotainment. Le nuove Iveco Easy Apps trasferiscono molte funzioni anche sullo smartphone: dalla climatizzazione della cabina alla consultazione della missione, fino alla checklist pre-partenza.

Personalizzazione ai massimi livelli

Grande enfasi anche sulla personalizzazione: i clienti possono scegliere tra circa 32.000 configurazioni e oltre 100 combinazioni di colori e finiture, comprese otto diverse griglie anteriori. Oltre al prodotto, la Casa torinese punta a differenziarsi attraverso i servizi post-vendita.

La rete può contare su oltre 400 concessionari e 2.300 punti di assistenza nel mondo, dei quali più di 340 Heavy Duty Truck Centres of Excellence. Questi centri garantiscono interventi prioritari, tecnici specializzati e disponibilità immediata dei ricambi più critici, oltre a servizi dedicati come assistenza per pneumatici, rimorchi, carrozzeria, AdBlue e veicoli sostitutivi.

Dietro questa organizzazione opera il Customer Uptime Centre, attivo 24 ore su 24, che gestisce oltre cinque milioni di contatti ogni anno monitorando costantemente i veicoli connessi. Attraverso l'analisi dei dati provenienti da oltre 200.000 mezzi, il sistema individua preventivamente eventuali anomalie e coordina gli interventi della rete assistenziale.

Tra le novità illustrate a Torino figurano

GeoTrack, che consente di seguire in tempo reale l'avanzamento delle riparazioni quando il veicolo è già in officina, e Fast Track, servizio che assicura una diagnosi preliminare entro due ore e una previsione dei tempi di ripristino. Non manca, infine, l'attenzione verso chi il camion lo guida ogni giorno.

Con Iveco Fidelity Club la Casa premia gli autisti che adottano uno stile di guida efficiente e sicuro attraverso missioni, badge e un sistema di incentivi che sarà esteso anche ai veicoli elettrici a partire da settembre.

Amplia la propria offerta formativa dedicata ai conducenti Iveco Academy, con corsi focalizzati su sicurezza, riduzione dei consumi e tecniche di guida efficiente.

Il messaggio è chiaro: per la Casa torinese il valore del veicolo non si misura più soltanto nelle prestazioni, ma nella capacità di offrire un ecosistema completo di servizi, assistenza e strumenti digitali in grado di massimizzare l'operatività delle flotte, ridurre il costo complessivo di esercizio e appagare le persone.

In alto, a sinistra, un Daily che offre il servizio Mobile Workshop: i tecnici intervengono direttamente presso la sede del cliente per manutenzioni programmate, aggiornamenti software, diagnosi e controlli pre-consegna. Al centro l'IA entra un'officina: una schermata che aiuta il meccatronico a individuare il guasto per velocizzare l'intervento di assistenza. Sopra, lo schermo centrale di un S-Way collegato all'Iveco App Store.



I veicoli rimangono ovviamente al centro della strategia Iveco. Alle OGR i Model Year 2026 hanno sfilato con livrea Metallic Grey, un nuovo colore impreziosito da dettagli rossi per le versioni diesel e a gas e blu per i modelli elettrici.

