

INTERVISTA

Miahi Radu Daderlat

# A tutto GASSS

Quella dell'Lng per Iveco è una scelta che ha radici lontane, e oggi si rivela più che vincente. A guidare la carica il general manager Italia. E alla Iaa niente diesel

di Giuseppe Guzzardi

**S**commettere sull'Lng: lo ha fatto Iveco che oggi sta raccogliendo ottimi risultati con la previsione di toccare quota 1.000 truck nel 2018. Ne abbiamo parlato con Mihai Radu Daderlat, general manager del Mercato Italia. Che ci ha anticipato anche cosa non vedremo al più grande salone europeo del settore...

**Giro di boa, un anno all'insegna dell'Lng. Come sta andando tra i truck?**

"L'anno è iniziato bene, meglio dello scorso. Il mercato è stato positivo, almeno nel primo semestre, con il 12,5 di crescita

diffusa, addirittura il 15 per medi e pesanti. Bisognerà verificare il secondo, ma lo prevedo altrettanto, se non più, brioso. Credo inoltre che gli acquisti saranno meglio distribuiti, meno altalenanti del 2017. Poi, se vogliamo soffermarci sull'Lng, diciamo che la situazione è ancora più positiva. Abbiamo colto l'attimo, noi di Iveco, al di là degli incentivi: 450 pesanti Lng ordinati e consegnati entro il 15 aprile è un ottimo risultato. Spesso siamo al limite della capacità di saturare la richiesta. Abbiamo continuato a prendere ordini, non soltanto confidando sul proseguimento degli incentivi, ma anche sulla 'predisposizione' del

cliente. Questa continuità è stata per noi motivo di serenità, e quando gli incentivi sono stati confermati le nostre previsioni di raggiungere quota 1.000 hanno trovato conferma. La mia risposta, quindi è... "Bene, grazie!" Ma c'è ancora tanto lavoro da fare".

**E il Daily con la stessa alimentazione?**

"Sia con il cambio meccanico che automatico i risultati sono pregevoli, il trend è analogo. Nei primi sei mesi abbiamo registrato un immatricolato di 250 mezzi, con ordini in evasione per 180 veicoli: siamo già oltre i risultati complessivi di tutto

il 2017, e anche sul Daily puntiamo al raddoppio. Non dobbiamo dimenticare che il Daily è un veicolo spiccatamente conto proprio, l'acquisto è più frazionato. Che il Daily Lng cresca allo stesso modo dei pesanti è un segnale di grande autonomia del settore, con motivazioni differenti dall'incentivazione".

### Iveco non nasconde la sua attenzione verso le utility urbane e la raccolta rifiuti. Quali sono le vostre strategie vincenti?

"Un po' in tutta Europa gli enti responsabili dell'acquisto e della gestione di veicoli puntano al miglioramento delle condizioni ambientali. Tutti chiedono risposte in termini di mobilità sostenibile. Iveco ha una risposta completa, dalle esigenze di mobilità urbana in su, sia con diesel ecofriendly, con emissioni secondo le specifiche 2020, sia con il metano del quale abbiamo appena parlato, e infine c'è il Daily elettrico. Ma è il metano oggi l'alimentazione in grado di fare volumi significativi e quindi contribuire in maniera sostanziale all'abbattimento delle emissioni".

### Come sarà la seconda parte dell'anno, in relazione al nuovo scenario politico?

"Ho già detto che la mia visione è certamente positiva, anche migliore della prima parte del 2018. Le mie riflessioni nascono però dalle previsioni legate agli ordini dei mesi precedenti. Certamente il clima politico incerto ha generato se non un rallentamento una riflessione. Ma abbiamo ancora il Superammortamento, sono stati confermati gli incentivi, c'è ancora la Sabatini... gli elementi per essere fiduciosi, mi riferisco ai nostri clienti, ci sono tutti. Certo, la politica può fare molto per creare un clima di fiducia e di positività, ma ciò credo varrà soprattutto per il prossimo anno".

### Iveco Italia aderisce all'Oita: aumenta il vostro impegno verso il trasporto responsabile e di qualità?

"Siamo contenti di essere parte di questa iniziativa volta a sostenere il trasporto di qualità degli alimenti. Siamo sempre stati molto attenti alla sostenibilità sociale di tutto il comparto, ancor di più quindi in un settore che rappresenta una eccellenza italiana e che comunque interessa direttamente la salute dei consumatori, dei clienti dei nostri clienti. Trasporto e qualità sono valori che non possono essere separati. Prendere parte ai lavori di Oita vuol dire ascoltare le esigenze, le evoluzioni, la domanda degli operatori. Il trasporto, come il mondo, sta cambiando con grande velocità. Dobbiamo saper interpretare i cambiamenti".

### Può indicarci un settore ancora molto debole?

"La crisi ha colpito duramente le costruzioni, pubbliche e private. Se gli altri settori hanno saputo reagire, l'edilizia ancora soffre, soprattutto quella delle grandi opere. Le recenti drammatiche vicende dimostrano come sia importante che la politica si impegni a fondo nell'attivare opere strategiche. Noi siamo pronti, i nostri prodotti sono all'avanguardia. Speriamo che anche il cava cantiere riparta insieme a tutto il comparto".

### Una sua personale opinione riguardo il segmento dei medi da distribuzione: una nuova vita?

"Il settore della distribuzione vede una crescita impressionante. Gli sviluppi dell'e-commerce puntano alla consegna sempre più prossima al cliente finale, in pratica il 'door to door'. Si parla di raddoppio del mercato anno su anno. Quindi la premessa di base è positiva. Il problema è customizzare le esigenze di quantità dei volumi consegnati con le dimensioni dei veicoli. Un vero rompicapo. Da una parte ci vorrebbero i 'medi' per ottimizzare i costi, dall'altra ci vogliono veicoli più piccoli per velocizzare le consegne in ambito urbano. I medi hanno svolto il ruolo di distributor negli anni passati, oggi il loro compito sta cambiando, e quindi cambieranno filosofia e caratteristiche dei veicoli del segmento. Per quanto riguarda Eurocargo e Daily 6-7 tonnellate, faranno sempre parte del mix di una azienda di autotrasporto multiruolo. La gamma, insomma, deve essere il più fluida possibile".

### Può anticiparci qualche novità per i prossimi mesi?

"La primavera 2019 sarà ricca di novità, specialmente nelle due estremità di gamma, cioè Stralis e Daily. Ovviamente, non posso sbilanciarmi di più. Nel frattempo, in autunno, subito dopo Iaa 2018, mostreremo la gamma integrale. Appena possibile Vie&Trasporti avrà occasione di provare i 4x4. La nostra presenza ad Hannover, invece, sarà incentrata su modelli ad alimentazione alternativa, gas ed elettrico, nessun diesel. Una scelta forte, un messaggio forte".

### Le sue origini sono rumene, un Paese a noi molto vicino. Quali analogie e quali differenze?

"Qui sono a casa. L'Italia e gli italiani mi hanno accolto in maniera stupenda, sia in ambito lavorativo che personale. Tra Romania e Italia c'è un ponte virtuale e non casuale, i nostri popoli si sono trovati molto bene insieme. Ho sempre ammirato il modo italiano di fare impresa,

## Una vita nel Customer Service

Mihai Radu Daderlat è Business Director del mercato Italia Iveco, in pratica il general manger. Rumeno, classe '62, ingegnere meccanico, è in Iveco dal 1993. Nel 2001 è capo del Technical Service in un'area estesa, dalla Russia al Medio Oriente. Cinque anni dopo è Customer Service Manager Europa dell'Est ed Estremo Oriente, sia per i ricambi che per l'assistenza. Nel 2010 approda al mercato Italia, sempre nell'area Customer Service, ma nel 2012 arriva la nomina di General Manager Europa dell'Est. È solo un interludio alla poltrona di capo del mercato Italia, che giunge nell'ottobre 2014.



come anche lo spirito di iniziativa tipico di questo Paese: l'italiano ci mette tutto se stesso, mentre il rumeno, lo slavo è più fatalista. Ma il modo di vedere la vita, la filosofia stessa, sono veramente molto simili. Un dato interessante è il numero di aziende italiane in Romania, circa 43.000, una presenza fortissima. Ma le aziende rumene in Italia sono altrettante, anzi poco di più, 45.000. Stupefacente è poi il giro d'affari, esattamente in equilibrio: 7 miliardi per lato. Mi sembra qualcosa di più di una coincidenza".

### Crede nell'elettrico?

"Ci sono grandi attese sull'elettrico, solo in parte soddisfatte. Le tecnologie non sono mature, sia per quanto riguarda le emissioni totali sia per quanto riguarda i costi. Le batterie, ad esempio, sono ancora lontane dall'essere soddisfacenti, da tutti i punti di vista. Nel nostro settore, comunque, bisogna fare un grande distinguo in funzione delle dimensioni e della mission. Più crescono le misure del veicolo, più ci si allontana da soluzioni soddisfacenti. Un ostacolo non da poco sarà la produzione dell'energia necessaria per muovere l'intero parco, qualora fosse tutto elettrico. Ci sono poi i problemi legati al litio e alla dismissione delle batterie esauste. Ovviamente però è solo questione di tempo, forse neanche tanto. Nel frattempo, ci teniamo caro il metano!".