



IVECO MERCATO ITALIA

Quaranta Daily CNG per Geos

MAXI FORNITURA DEL DAILY VAN OF THE YEAR 2015 CON MOTORIZZAZIONE A METANO ALLA COOPERATIVA GEOS, OPERATIVA NEL SETTORE DEL TRASPORTO, CHE UTILIZZERÀ I VEICOLI PER IL SERVIZIO CONSEGNA PASTI NELL'AREA DI BOLOGNA. LA CERIMONIA DI CONSEGNA AVVENUTA PRESSO LA V.I.V.A. BRESCIA DIESEL, STORICA CONCESSIONARIA DEL COSTRUTTORE TORINESE.

**MATTEO GALIMBERTI
CASTEGNO**

È un Pierre Lahutte, da giugno 2014 Brand President Iveco, decisamente raggiante quello che incontriamo a Castegnato. D'altronde l'occasione in questi tempi di crisi è tutt'altro che frequente: una consegna di ben quaranta veicoli, tutti Iveco Daily Natural Power con bombole per il metano. Siamo alle porte di Brescia, in un paesino dove dominano i marchi italiani. Lungo la Provinciale per la città, impossibile non notare la presenza di Iveco, poi di Fiat e Fiat Professional: tra officine, show room, uffici, spazi espositivi esterni e altre servizi, i brand di Torino occupano spazi molto ampi in un'enorme area commerciale e produttiva, grazie alla partnership tra manager del settore e costruttori edili.

Siamo nel regno di Sergio Salvi Henry, Amministratore Delegato di V.I.V.A. Brescia Diesel, concessionaria Iveco. Affiancato da Marcello Zanella, Light Line Manager Iveco, è lui ad accogliere Pierre Lahutte, per la consegna simbolica delle chiavi di uno dei veicoli della flotta nelle mani di Enzo Vacca, Presidente della Cooperativa Geos, azienda che opera nel settore dei trasporti e che utilizzerà i nuovi Daily, appositamente allestiti come veicoli isotermini, in prevalenza su Bologna per il servizio di distribuzione e consegna pasti.

Le origini di V.I.V.A. Bre-

sia Diesel risalgono a poco meno di vent'anni fa dalla fusione di due concessionarie bresciane: Brescia Diesel e V.I.V.A. "La fusione - spiega Sergio Salvi - avveniva tra due realtà completamente diverse ma integrate nel settore. La fornitura a Geos è ancor più importante perché trattasi di veicoli a metano, in prima linea per l'antimuggine: oggi si è molto sensibili a questo fenomeno. Si tratta di veicoli che possono entrare e uscire da grandi città metropolitane come Milano senza impattare sull'ambiente: Daily CNG è nato dopo numerosi esperimenti precedenti e oggi si qualifica come veicolo

veramente in sé ecologico".

Oggi il dealer bresciano conta circa un'ottantina di dipendenti, distribuiti nei vari settori, in primis quello commerciale, per la vendita dei veicoli con personale qualificato che conosce tutto il territorio. "Non solo - precisa Sergio Salvi - conosciamo il territorio, ma anche il desiderio dei clienti: siamo abituati a recarci presso il cliente per toccare con mano le sue esigenze. Lo andiamo a trovare e nasce un rapporto di consulenza e di assistenza fino a quando il veicolo non funziona più o per comprarne un altro".

V.I.V.A. Brescia Diesel si



Pierre Lahutte, a sinistra, con Andrea Salvi Henry, Marcello Zanella o Sergio Salvi Henry.

occupa di tutto il territorio di Brescia. Nel 2014 ha venduto 320 unità, di cui un'ottantina medio pesanti e il resto leggeri. La fornitura Geos rappre-

senta il punto più alto di uno sprint che in questo 2015 fa ben sperare. "Siamo partiti molto bene - prosegue il manager della concessionaria

lombarda - anche con il pesante stradale, settore nel quale viene sempre più scelto il metano, proprio per poter raggiungere territori che non permettono il transito a veicoli inquinanti. Se la scelta del metano è oggi consolidata nel segmento dei leggeri, si fa sempre più strada anche nei veicoli di dimensioni superiori".

Una laurea in Economia e Commercio e il sogno, messo nel cassetto, di trasferirsi negli Stati Uniti (avevo già un contratto ma poi mi sono sposato...), spiega, oggi Sergio Salvi Henry guida l'azienda insieme al figlio Andrea, che si occupa del commerciale e al quale sta trasmettendo la sua copiosa esperienza professionale: dopo il primo lavoro in uno stabilimento Iveco a Brescia, è passato nel settore degli acquisti, poi capo del personale, poi in amministrazione e infine alle vendite tra Brescia e Torino. Oggi la sua ambizione? "Continuare a crescere".

