



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO - FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI



Fondatore della Bra Servizi e non solo

Giuseppe Piumatti l'uomo dei miracoli

LA PASSIONE E IL GENIO CREATIVO DI UN MANAGER CHE, PARTENDO DAL NULLA, HA MESSO IN PIEDI UN COLOSSO CHE CONTA OGGI OLTRE CENTINAIA DI DIPENDENTI EFFETTIVI E FATTURA OLTRE 100 MILIONI DI EURO. ECCO LA SUA STORIA.

Paolo Altieri e Max Campanella a pagina 16

IVECO CROSSWAY PRO A TORINO

L'aeroporto è più vicino

Una bella giornata di sole ha fatto da degno contorno alla cerimonia di consegna degli 8 nuovi Crossway Pro di Iveco Bus che andranno ad arricchire la flotta Arriva Italia e Sadem operando sulla linea strategica

Torino-Caselle Torinese-Aeroporto. La presentazione dei nuovi autobus si è svolta nella centralissima Piazza Carlo Felice alla presenza delle autorità, tra cui Chiara Appendino, Sindaco della Città di Torino.

Servizio a pagina 50



Basilico a pagina 6

MERCEDES-BENZ URBAN ETRUCK

IL CAMION ELETTRICO FA DAVVERO SUL SERIO



Palfinger

Accordo strategico con Morini Rent

Sbarcate in Italia nella seconda metà dell'anno scorso, le sponde

idrauliche a marchio Palfinger, prodotte in Germania e commercializzate in Italia da Hidrosystem-Palfinger Tail Lifts Italia, stanno rivoluzionando il mercato del trasporto sicuro di merci e persone.

A pagina 30



Continental

Moncada: "Occhio puntato sulle flotte"

A pagina 46



Alltrucks

Smyrliadis: "Una rapida espansione"

A pagina 22



Kögel

Dodoni ai vertici di Burtenbach

A pagina 15



Pirelli Industrial

Laraia: "Autonomia piena per i truck"

A pagina 44

NUOVO PEUGEOT EXPERT

CON PIATTAFORMA DI ULTIMA GENERAZIONE



"LEASING PRO" A **240** €/mese
5 ANNI DI GARANZIA E MANUTENZIONE INCLUSI
 SUPER AMMORTAMENTO DEL **140%**

VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. PRONTI PER OGNI IMPRESA.



Bipper
Fino a 585 kg*



Partner
Fino a 780 kg*



Expert
Fino a 1.438 kg*



Boxer
Fino a 1.825 kg*

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

PEUGEOT ASSISTANCE
10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA

800 833034
24 ORE SU 24

*Portata utile.

TAN 1,99% TAEG 3,78% - Scade il 30/04/2017. Es. leasing possessori Partita IVA su Nuovo Expert Premium Compact BlueHDi 95 con 3D Connected Navigation, Peugeot Connect con servizio SOS & Assistance e Visiopark 180°, prezzo promo € 15.500 (IVA, MSS e IPT escl.). 1° canone anticipato € 3.640,59 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni succes. mensili da € 240,16 + IVA e possibilità riscatto a € 3.282,95 + IVA. No spesa istruttoria, TAN (fisso) 1,99% TAEG 3,78%. Includi nel canone Spese Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del 1° canone), servizi facoltativi Peugeot Efficiency (Estensione garanzia e contratto manutenzione ordinaria 5 anni/fino a 100.000 km, importo mensile servizio € 26,64 + IVA) e Unique (Antifurto con polizza furto/incendio - Pr.Va, importo mensile servizio € 24,30 + IVA). Salvo approvaz. Banca PSA Italia S.p.A. Fogli info c/o Conces. Immagini inserite a scopo illustrativo.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

MOTION & EMOTION

CON APRILE TORNA IL TRADIZIONALE APPUNTAMENTO DI VEGA EDITRICE

Nono sigillo per l'Annuario Trucks & Vans

SEMPRE NELLA SUGGERITIVA CORNICE DEL PARCO DI MONZA, PRESSO IL RISTORANTE SAINT GEORGE PREMIER, FARI PUNTATI SUL SETTORE DELL'AUTOTRASPORTO CON LA PRESENTAZIONE DELLA NONA EDIZIONE DELL'ANNUARIO TRUCKS & VANS. QUESTA VOLTA SOTTO I RIFLETTORI, NELL'INCONTRO CON CARLO CITARELLA, DIRETTORE COMMERCIALE DI HANKOOK TIRE ITALIA, L'EVOLUZIONE DEI PNEUMATICI GIGANTI IN PARALLELO CON QUELLA DEI TRUCK. IN PROGRAMMA ANCHE L'ASSEGNAZIONE DEL PREMIO "PERSONAGGIO DELL'ANNO 2017" A GIOVANNI LO BIANCO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI VOLVO GROUP ITALIA, E DEI RICONOSCIMENTI ALLE AZIENDE TENTORI VEICOLI INDUSTRIALI E LOGICOMPANY3.

Seguendo una tradizione ormai consolidata, la presentazione di primavera della nuova edizione, la nona, dell'Annuario Trucks & Vans di Vega Editrice, organizzata ancora una volta nella raffinata ed esclusiva cornice del Ristorante Saint George Premier, all'interno del Parco di Monza, si conferma appuntamento di rilievo per tutti gli operatori del settore dell'autotrasporto.

Rappresentanti di case costruttrici di veicoli industriali e commerciali, produttori di componentistica, dealer, aziende di trasporto, esperti e giornalisti specializzati trovano nell'importante evento di Vega Editrice l'ambiente ideale per discutere, confrontarsi sulle problematiche del settore.

La presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2017, a differenza del passato quando si è parlato e discusso del-

l'andamento del mercato e dell'industria dei veicoli pesanti e leggeri, questa volta ha come tema, nel consueto forum sull'autotrasporto, il mondo dei pneumatici giganti con la sottolineatura della sua evoluzione in parallelo con quella dei truck.

Sappiamo bene quanto siano importanti i pneumatici sotto il profilo della sicurezza, dei consumi, della difesa dell'ambiente e in definitiva dei costi di gestione dei veicoli industriali e commerciali. L'argomento è affidato a Carlo Citarella, direttore commerciale Hankook Tire Italia, l'azienda che quest'anno collabora con Vega Editrice all'organizzazione dell'evento insieme a Voith Turbo Italia.

In programma - anche questa fa ormai parte della tradizione - la consegna del premio "Personaggio dell'Anno" per il 2017 a Giovanni Lo

Bianco, Amministratore delegato di Volvo Group Italia, manager di spicco del settore con una brillante carriera alle spalle e oggi l'unico che ha la responsabilità di due marchi, Renault Trucks e Volvo Trucks, anche se entrambi appartenenti al gruppo industriale svedese.

Riconoscimenti quest'anno sono previsti anche per un dealer e per un'azienda di trasporti. Il primo è Tentori Veicoli Industriali, da molti decenni importante punto di riferimento nell'ambito della rete di vendita e assistenza Iveco nel nord Italia. La seconda è Logicompany3, azienda di trasporti con sede a Gubbio ma con attività in tutta la penisola, tra le prime a rinnovare la propria flotta con veicoli a gas per una convinta attenzione alla difesa dell'ambiente.

L'edizione 2017 dell'Annuario Trucks & Vans si con-

ferma come unico e originale strumento di consultazione per quanti utilizzano nel lavoro veicoli industriali e commerciali oltre che van derivati da vetture. La costante e apprezzata evoluzione dell'Annuario Trucks & Vans è avvenuta negli anni più difficili anche per il settore dell'autotrasporto, il che conferma l'idea comunque vincente di Vega Editrice quando nel 2009 decise di utilizzare competenze e professionalità del mensile Il Mondo dei Trasporti per dare vita a questo importante prodotto editoriale.

Pur mantenendo il solito schema con le schede tecniche di tutti i modelli di veicoli industriali, commerciali e van, l'Annuario Trucks & Vans 2017 è ancora più ricco sotto il profilo delle notizie tecniche e storiche dei vari modelli nonché delle analisi sull'andamento del mercato



ALBO D'ORO

PERSONAGGIO DELL'ANNO

- 2010** Stefano Chmielewski, Presidente Renault Trucks
- 2011** Lorenzo Sistino, Ceo Fiat Auto e Fiat Professional
- 2012** Hubertus Troska, Direttore Mercedes-Benz Truck Europa e America Latina
- 2013** Eva Katarina Zimmer, Presidente Voith Turbo Italia
- 2014** Hervé Bertrand, Direttore Centro Design Renault Trucks
- 2015** Heinz-Jürgen Loew, Direttore Marketing, Sales e Services MAN Truck & Bus AG
- 2016** Pierre Lahutte, Iveco Brand President

p.a.



Giovanni Lo Bianco, Volvo Group Italia



Carlo Citarella, Hankook Tire Italia



Mario Ambrogio, Logicompany3



Massimo Tentori, Tentori Veicoli Industriali

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA,
CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE

Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it

COMITATO DI REDAZIONE

Fabio Basilico - f.basilico@vegaeditrice.it

Max Campanella - m.campanella@vegaeditrice.it

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE

Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza

Tel. 039/493101 - Fax 039/493103

info@vegaeditrice.it

www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE

Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza

Tel. 039/493101 - Fax 039/493103

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

NUOVO IMPIANTO DI ASSEMBLAGGIO A MEFTAH IN JOINT VENTURE CON BSF SOUKARI

UN ALTRO IMPORTANTE CENTRO DI PRODUZIONE RENAULT TRUCKS IN ALGERIA

Il legame di Renault Trucks con l'Algeria si rafforza sempre di più. La Casa francese, che detiene la leadership dei costruttori europei con quasi il 40 per cento del mercato sopra le 16 tonnellate, ha dato il via alla costruzione del nuovo impianto di assemblaggio Soprovi di Meftah, nella provincia di Blida. In futuro, quindi, i veicoli della gamma C e K saranno assemblati



localmente.

Nel 1958, Berliet avviò la costruzione dei suoi camion GLR a Rouiba. Il nuovo impianto di assemblaggio è lo step successivo alla firma nell'agosto del 2016 degli accordi per la joint venture con BSF Soukari. Esteso su un'area di 24.000 metri quadrati, l'impianto Soprovi produrrà 1.000 veicoli nel 2018 e 2.000 nel 2019, adeguando la produzione

programmata alle richieste del mercato.

Il nuovo stabilimento algerino conferma l'attenzione strategica che Renault Trucks riserva da sempre al mercato del paese nordafricano e permette al costruttore di Lione di contribuire attivamente allo sviluppo economico e sociale del paese. L'impianto creerà circa 500 nuovi posti di lavoro.



IL COSTRUTTORE FRANCESE PUNTA CON DETERMINAZIONE SULLA PROPRIA OFFERTA A METANO PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DEGLI UTILIZZATORI CHE OPERANO IN CONTESTI DELICATI, COME PER ESEMPIO QUELLI DELLE PUBLIC UTILITIES. AL CENTRO DELLA PROPOSTA DELLA LOSANGA IL D WIDE CNG ALIMENTATO A GAS NATURALE O BIOMETANO E DOTATO DI MOTORE NGT9 SEI CILINDRI EURO 6.

RENAULT TRUCKS

Maggior peso al metano

FABIO BASILICO
LIONE

Renault Trucks ha caratterizzato all'insegna del metano la sua presenza alla recente edizione del Sitl, il Salone internazionale del trasporto e della logistica che si è tenuto a Parigi a metà marzo. Il costruttore ha esposto la sua gamma alimentata a gas naturale sullo stand dell'Associazione francese dei veicoli a gas naturale, sottolineando il ruolo strategico che ha ormai assunto il metano nei piani di espansione

del brand.

Al centro dell'esposizione c'era un D Wide CNG da 19 tonnellate con i colori dell'azienda Staf. Un truck 6x2 equipaggiato con la nuova generazione del motore 8.9 litri Euro 6 Step C e dotato di asse posteriore sterzante che gli garantisce un'ottima manovrabilità, particolarmente utile nelle attività di distribuzione urbana. Va anche detto che il D Wide CNG è progettato per viaggiare sia a gas naturale che a biometano; quest'ultimo è una fonte di energia rinnovabile ricavata

dai processi di trattamento dei rifiuti organici che consente di ridurre le emissioni di CO2 del 70 per cento in confronto con un veicolo diesel. I truck alimentati a metano o biometano offrono un duplice vantaggio: sono indicati per operare in ambiti cittadini e in particolare per svolgere attività di public utility in zone a traffico limitato. D Wide CNG è disponibile in due configurazioni, motrice 4x2 da 19 tonnellate e motrice 6x2 da 26 tonnellate. Il propulsore NGT9 sei cilindri eroga una potenza massima

di 320 cv ed è accoppiato a un reattivo e flessibile cambio automatico.

È ormai consolidato l'impegno di Renault Trucks nello sviluppo e commercializzazione di veicoli alimentati a gas naturale. Il D Wide CNG permette inoltre al costruttore di completare l'articolata Gamma Distribuzione.

Tra la scelta di alimentazioni alternative offerte da Renault Trucks, il gas naturale compresso, o CNG, rappresenta una fonte di energia affidabile e poco inquinante: i motori in pratica

non emettono particelle, fumo o odori. In ambienti urbani, inoltre, hanno un'autonomia pressoché analoga a quella di un veicolo diesel. I veicoli alimentati a gas naturale o a biometano sono molto apprezzati dalle amministrazioni pubbliche per attività di pulizia delle strade, raccolta dei rifiuti e distribuzione.

Il propulsore del D Wide CNG offre qualità dinamiche e comfort di guida al pari di un motore diesel, mentre allo stesso tempo è in grado di fornire maggiore coppia (1.356 Nm) e bassi livelli di rumorosità. Il cambio automatico Allison serie 3200, particolarmente adatto alle applicazioni cittadine, come quelle complesse della raccolta rifiuti, passa automaticamente dalla modalità "neutro" alla modalità "drive" e viceversa, proprio come succede per la versione diesel.

Al fine di soddisfare ogni tipo di esigenza, D Wide CNG è proposto con due capacità di serbatoi: 600 litri (120 mc) di gas compresso a 200 bar ovvero 90 kg di gas stivati in sei taniche, oppure 800 litri (160 mc) ovvero 120 kg di gas contenuti in otto serbatoi. Per il loro approvvigionamento, D Wide CNG offre connessioni agli standard NGV1 e NGV2, al fine di soddisfare le esigenze dei fornitori di gas in Europa. I serbatoi di acciaio sono stati progettati per resistere a una pressione fino a 500 bar, che è 2,5 volte superiore a quella normale e per rimanere in funzione per più di 20 anni.

Come i veicoli diesel di Renault Trucks, D Wide CNG viene prodotto in Francia, a Blainville-sur-Orne, e la manutenzione del veicolo è assicurata dalla rete Renault Trucks in tutta Europa.

GRAN FINALE A MAGGIO PER IL ROAD TO EXCELLENCE CHAMPIONSHIP 2017

AFTERMARKET, LA SFIDA È QUI!

Tutto è pronto per le fasi finali del RTEC 2017, la seconda edizione del Road to Excellence Championship organizzato da Renault Trucks per premiare i migliori team aftermarket del suo network. In aprile, gli oltre 5.000 partecipanti raccolti in oltre 1.400 team di ben 49 paesi di tutto il mondo completeranno i test teorici mentre il mese successivo i 24 team migliori selezionati si sfideranno nelle prove pratiche, in programma a Lione. La competizione è stata pensata per sviluppare e promuovere le competenze post vendita del network Renault Trucks e metterne in luce l'ex-

pertise attraverso la sfida tra i migliori professionisti. La sfida è però anche una preziosa occasione per i partecipanti di rafforzare lo spirito di gruppo e il lavoro in team, confrontandosi con colleghi di altre nazioni, scambiandosi esperienze e pareri e alla fine migliorare le proprie conoscenze per offrire ai clienti Renault Trucks il miglior servizio possibile. La finalissima eleggerà dunque il "Miglior Aftersales Team di Renault Trucks".

"RTEC mostra la qualità e la competenza tecnica dei team Renault Trucks in tutto il mondo - ha spiegato Gilles Clément, Aftermar-



ket Senior Vice President di Renault Trucks - Questa seconda edizione è davvero eccezionale, con 2,5 volte più partecipanti rispetto all'anno scorso". Le prove teoriche sono state divise in 2 sessioni mentre nella sola sessione finale di prove pratiche i concorrenti opereranno direttamente sui veicoli in condizioni reali di lavoro all'interno dell'officina prove di Renault Trucks nel quartier generale di Lione. In prima battuta i team hanno risposto a due serie di 35 domande inerenti le loro competenze tecniche, la conoscenza degli strumenti e delle procedure Renault Trucks, la gestione delle relazioni con il cliente, oggi di fondamentale importanza per l'ottimizzazione delle attività aftermarket.



RENAULT TRUCKS UNA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI E SERVIZI

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



DEBUTTO DEL TRUCK ELETTRICO AL SALONE “FREIGHT IN THE CITY” DI LONDRA

FUSO CANTER E-CELL RENDE SICURAMENTE CONTENTI GLI ECOLOGISTI INGLESI

In Gran Bretagna, il Canter E-Cell a trazione elettrica è oggetto di grande interesse. Lo ha dimostrato il recente salone “Freight in the City” di Londra, dove il primo autocarro per il servizio di distribuzione a trazione completamente elettrica, in versione pre-serie, ha festeggiato il suo debutto sull’isola attirando l’attenzione di un vasto pubblico. Sul continente, il sei tonnellate di Fuso è già stato presentato su diversi mercati e in Portogallo testato con successo per un anno dai clienti finali. Otto veicoli sono stati infatti impiegati presso diversi clienti in città come Lisbona, Cascais e Porto. I Canter E-Cell hanno fatto registrare autonomie di 100 km circa, superando così la distanza media percorsa da molti truck utilizzati nel settore dei servizi di distribuzione a corto raggio.



Al momento i Canter E-Cell a trazione elettrica sono in uso da parte della municipalità di Stoccarda e del corriere espresso Hermes. Il cuore pulsante dei veicoli compatti da sei tonnellate è costituito da quattro moderne batterie agli ioni di litio 48,4 kWh di capacità, che forniscono energia di trazione in totale assenza di emissioni allo scarico a un motore elettrico a magneti permanenti. Questo motore eroga 110 kW (150 cv) di potenza e 650 Nm di coppia massima, disponibile già ai bassi regimi. Le batterie vengono caricate nelle ore notturne dalla normale rete a 230 Volt oppure tramite ricarica rapida presso una delle stazioni dedicate dell’azienda con collegamento a 360 Volt/100 Ampere. In quest’ultimo caso, la batteria montata sotto al pianale può essere caricata fino all’80 per cento della

sua capacità nel giro di appena un’ora. Data la silenziosità di marcia, per garantire la protezione dei pedoni in zone di scarso traffico, Fuso Canter E-Cell è dotato di un apposito dispositivo in grado di simulare all’occorrenza la rumorosità del motore e quindi di farsi notare. Il nuovo modello “eCanter” è già stato presentato da Daimler allo IAA 2016 di Hannover, e una serie limitata è stata consegnata ai clienti. Rispetto all’attuale sei tonnellate con carico utile di tre tonnellate, il nuovo modello sarà un 7,5 tonnellate con ulteriore carico utile ottimizzato. Con il classico modello a trazione diesel, la versione ibrida diesel-elettrica e l’E-Cell a trazione completamente elettrica, la serie Canter dispone della maggior varietà di trazioni esistente nella classe degli autocarri leggeri.

MERCEDES-BENZ URBAN ETRUCK

L’elettrico fa sul serio

“A SEGUITO DELLA PRESENTAZIONE IN ANTEPRIMA MONDIALE A SETTEMBRE 2016 IN OCCASIONE DELL’IAA NOTEVOLE È STATO L’INTERESSE DIMOSTRATO DAL PUBBLICO PER L’URBAN ETRUCK - HA DETTO STEFAN BUCHNER, RESPONSABILE GLOBALE MERCEDES-BENZ TRUCKS - AL MOMENTO POSSIAMO CONTARE CIRCA 20 POTENZIALI CLIENTI DEL SETTORE LOGISTICO, ALIMENTARE E DELLO SMALTIMENTO RIFIUTI. CON LA PRODUZIONE IN SERIE LIMITATA CI PREPARIAMO A COMPIERE IN TEMPI RAPIDI IL PASSO SUCCESSIVO VERSO LA PRODUZIONE IN SERIE VERA E PROPRIA IL CUI LANCIO SUL MERCATO È PREVISTO ENTRO IL 2020”.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Tutto è pronto per la storica sperimentazione destinata a segnare una tappa fondamentale nello sviluppo della propulsione elettrica. Mercedes-Benz Trucks si prepara a lanciare sul mercato in serie limitata, già nel corso di quest’anno, il primo truck pesante completamente elettrico destinato al servizio di distribuzione. Si chiama Urban eTruck, ha un peso totale ammesso di 25 t e fino a 200 km di autonomia. Dopo la presentazione in occasione dell’IAA 2016, i primi veicoli verranno consegnati ai clienti già nel 2017. “A seguito della presentazione in anteprima mondiale a settembre 2016 in occasione dell’IAA notevole è stato l’interesse dimostrato dal pubblico - ha detto Stefan Buchner, Responsabile globale Mercedes-Benz Trucks - Al momento possiamo contare circa 20 potenziali clienti del settore logistico, alimentare e dello smaltimento rifiuti. Con la produzione in serie limitata ci prepariamo a compiere in tempi rapidi il passo successivo verso la produzione in serie vera e propria il cui lancio sul mercato è previsto entro il 2020”.

Emissioni zero, straordinaria silenziosità di funzionamento e ben 12,8 t di carico utile: Urban eTruck vanta un concept assolutamente convincente sul fronte economicità ed eco-compatibilità. Se in un primo momento il veicolo verrà consegnato a un esiguo numero di clienti in Germania, la commercializzazione è successivamente destinata ad ampliarsi anche in Europa per soddisfare le reali esigenze del trasporto pesante. L’obiettivo della sperimentazione è ottimizzare ulteriormente, sulla base di scenari di impiego e profili di requisiti reali oltre che in colla-

borazione con i clienti, concept e configurazioni di sistema del truck elettrico. Tra gli aspetti oggetto di test, ad esempio, l’impiego nel lavoro su turni, i tempi di carica, la gestione della batteria e l’autonomia. “In tema di avanguardia tecnologica abbiamo definito noi gli standard del settore, ad esempio per quanto riguarda la guida elettrica ed autonoma, oltre alla connettività - ha aggiunto Buchner - Il 2017 sarà l’anno dell’implementazione: sviluppiamo veicoli e sistemi passo

passo fino a raggiungere la maturità per il lancio sul mercato”. Per potersi adattare alle diverse possibilità di impiego, i veicoli da 18 e 25 tonnellate verranno dotati di semirimorchio frigorifero, container e cassone. I veicoli verranno affidati ai clienti per un periodo di dodici mesi, con uno speciale caricabatterie sviluppato tenendo conto delle condizioni d’impiego più gravose. I clienti potranno contare sul supporto della divisione responsabile delle prove su

strada di Mercedes-Benz Trucks. Durante questo periodo di tempo verranno raccolti dati relativi a profili e settori d’impiego, mettendo a confronto informazioni e aspettative acquisite. Urban eTruck si inserisce nell’ambito dell’offensiva elettrica globale portata avanti da Daimler Trucks. Nel 2017 anche l’autocarro leggero elettrico Fuso eCanter troverà applicazione a livello globale in serie limitata. Circa 150 veicoli verranno consegnati a clienti selezionati in Europa, Giappone e

negli Usa. Daimler Trucks raggiunge così l’ambizioso traguardo di soddisfare un ampio portafoglio di applicazioni per i truck elettrici in tutto il mondo. Daimler Trucks altresì prevede che il costo delle batterie di un truck completamente elettrico sia destinato a ridursi di oltre il 50 per cento fino al 2025, passando da 500 euro/kWh a 200 euro/kWh. A tale drastica riduzione si accompagneranno tuttavia prestazioni più che raddoppiate, passando da 80 Wh/kg a 200 Wh/kg.



Emissioni zero, silenziosità di funzionamento e ben 12,8 t di carico utile: Urban eTruck vanta un concept assolutamente convincente.



Novità Uptime

Digitalizzazione

allargata con il

Truck Data Center

Mercedes-Benz Trucks ha appena lanciato il Truck Data Center dando il via libera all’implementazione di nuovi servizi digitali: il rivoluzionario service product Mercedes-Benz Uptime e la FleetBoard Manager app. Entrambi i servizi richiedono appunto l’installazione del Truck Data Center a bordo del camion. Il modulo di connettività Truck Data Center costituirà nell’immediato futuro la “centrale operativa” dei truck connessi di tutti i brand della galassia Daimler Trucks, non solo Mercedes-Benz. Esso consente il monitoraggio continuo dello status dei sistemi del veicolo e di mandare/ricevere dati in tempo reale. Mercedes-Benz Uptime rappresenta la connettività intelligente e predittiva tra veicolo, Mercedes-Benz Service e azienda di trasporto. Il sistema di diagnostica automatica monitora lo status dei sistemi del veicolo in tempo reale e consente di determinare in anticipo possibili eventi critici. Ciò consente di prevenire il fermo imprevisto del veicolo e nel contempo di ottimizzare le tempistiche degli interventi in officina programmati. La nuova FleetBoard Manager app offre a tutti i clienti Mercedes-Benz una facile, semplice e veloce connettività. L’app per smartphone garantisce di accedere a tutte le informazioni necessarie per la corretta e profittevole gestione della flotta.

IN SERVIZIO SETTE NUOVI MERCEDES-BENZ ECONIC NGT

Stoccarda sceglie il metano

LA SOCIETÀ DI GESTIONE DEI RIFIUTI DELLA CITTÀ TEDESCA INVESTE NELL'ALIMENTAZIONE A GAS NATURALE. AL SUO DEBUTTO IL NUOVO MOTORE DELLA FAMIGLIA DI PROPULSORI MERCEDES-BENZ 936. RICCA LA DOTAZIONE DI SICUREZZA: ACTIVE BRAKE ASSIST 3, SISTEMA ANTISBANDAMENTO, SISTEMA DI REGOLAZIONE DELLA STABILITÀ, ASSISTENZA ALLA FRENATA D'EMERGENZA E SENSORE PIOGGIA-LUCI. PRIMI RISULTATI POSITIVI NEL CORSO DI UNA SPERIMENTAZIONE DURATA SEI SETTIMANE.

VALENTINA MASSA
STOCCARDA

A sette Mercedes-Benz Econic NGT (Natural Gas Technology) con ecologica alimentazione a metano e una ricca dotazione di sicurezza sono affidate attività di raccolta e smaltimento dei rifiuti nel territorio comunale di Stoccarda. I veicoli hanno preso servizio nella centrale operativa dell'AWS, sita in Burgholzstrasse, nel quartiere Stuttgart-Münster della città. Peter Bauer, Responsabile Product Management Econic della divisione Mercedes-Benz Special Trucks, ha consegnato i sette veicoli Econic NGT a Thomas Hess, CEO dell'azienda autonoma AWS Abfallwirtschaft Stuttgart, e a Dirk Thürnau, borgomastro tecnico della città di Stoccarda. I nuovi veicoli a metano hanno già dato ottimi risultati nel corso di una sperimentazione durata sei settimane nella città di Stoccarda.

Fin dall'introduzione sul mercato dell'Econic, avvenuta nel 1998, il capoluogo della regione ha costantemente acquistato Econic adibiti al



servizio smaltimento, che hanno progressivamente sostituito i precedenti veicoli convenzionali. Oggi, per la prima volta, entra a far parte del parco veicoli dell'AWS anche l'Econic NGT. Come Partner di Sviluppo, AWS Stuttgart è stata coinvolta nei progetti Econic ed Econic NGT fin dalle prime battute. L'azienda autonoma cittadina ha fornito informazioni sulle specifiche esigenze d'impiego concernenti i veicoli adibiti allo smaltimento rifiuti del futuro. Il Product Manager Econic Peter Bauer ha confermato che, con questi investimenti orientati al futuro, l'azienda intende offrire un importante contributo a un bilancio ambientale positivo. Fondamentale in tal senso l'impiego di una tecnologia di trazione innovativa, caratterizzata dalla combinazione di bassi consumi di carburante e bassissime emissioni di CO₂, a fronte di una grande silenziosità di funzionamento.

Con 3.900 mm di passo e sospensioni pneumatiche integrali, i nuovi veicoli per la raccolta dei rifiuti Econic NGT di AWS Stuttgart vantano straordinaria maneggevolezza. Si tratta di un vantag-

gio d'immensa importanza nel traffico intenso che caratterizza il centro di Stoccarda. Offrono un peso massimo ammesso di 26 t, lo stesso quindi della versione a gasolio. I veicoli Econic con motore a gas metano si distinguono per basse emissioni di ossido di azoto e particolato oltre a grande silenziosità di funzionamento. Le emissioni acustiche misurate a Stoccarda al passaggio di un Econic si attestano molto al di sotto delle emissioni di un motore diesel Euro VI (78 dBA rispetto a 80 dBA). La capacità del serbatoio del metano misura 600 litri e consente elevata autonomia nell'impiego quotidiano per la raccolta dei rifiuti.

Con i sette nuovi Econic NGT di Stoccarda viene anche impiegato per la prima volta il nuovo motore a gas metano Euro VI M 936 G da 7,7 l di cilindrata per ben 222 kW (302 cv) di potenza. La configurazione del 6 cilindri in linea BlueTec, particolarmente contenuto nei consumi, corrisponde in numerosi dettagli a un motore diesel convenzionale; nel motore a gas metano dell'Econic NGT, tuttavia, anziché una miscela di

THERMO KING / NUOVA UNITÀ DI REFRIGERAZIONE

Per il frigo sotto casa

Thermo King, produttore di soluzioni di controllo della temperatura destinate al settore dei trasporti per diverse applicazioni mobili e marchio di Ingersoll Rand, presenta la nuova unità B-100 30 che andrà ad ampliare la serie B, costituita da unità efficienti ed ecologiche per furgoni e autocarri di piccole dimensioni destinati alle consegne. La nuova unità non diesel alimentata dal veicolo dispone di un'opzione aggiuntiva di riscaldamento elettrico e mantiene le stesse dimensioni compatte e le stesse prestazioni delle altre unità della gamma. "La nuova unità B-100 30 e l'intera gamma di unità completamente elettriche della serie B - spiega Eneko Fernandez, Responsabile gestione prodotti di Thermo King - sono ideali per professionisti alla ricerca di unità di refrigerazione ad alte prestazioni per le applicazioni di distribuzione pulita, come le consegne a domicilio o il trasporto di prodotti farmaceutici. Essendo prive di motore diesel, le unità offrono la flessibilità necessaria per operare in zone a bassa emissione d'inquinamento nei centri cittadini e contribuiscono alla riduzione del costo totale di proprietà". Le unità completamente elettriche e a emissioni zero della serie B sono alimentate direttamente dalla batteria del veicolo. Sono compatibili con veicoli dotati d'impianto di climatizzazione originale, non richiedono kit di trasmissione o modifiche al



COMPLETAMENTE ELETTRICA E A EMISSIONI ZERO, PER FURGONI E AUTOCARRI DI PICCOLE DIMENSIONI, B-100 30 È DOTATA DI UN'OPZIONE AGGIUNTIVA DI RISCALDAMENTO ELETTRICO E GARANTISCE PRESTAZIONI ECCELLENTI PER LE APPLICAZIONI DI DISTRIBUZIONE PULITA.



gasolio-aria viene bruciata una miscela di metano e aria. Poiché l'innovativo motore a metano monovalente dell'Econic brucia il metano pressoché senza produrre particolato e polveri sottili, per soddisfare i valori limite Euro VI non sono necessarie né la tecnologia SCR con AdBlue né soluzioni di post-iniezione o filtro antiparticolato per la depurazione dei gas di scarico. Le emissioni di CO₂ misurate nell'impiego presso AWS Stuttgart sono inferiori di ben il 23 per cento a quelle di un motore diesel Euro VI e, in caso di alimentazione con biogas, è possibile ottenere ulteriori miglioramenti sul fronte del bilancio di CO₂.

La dotazione di sicurezza dei veicoli NGT impiegati a Stoccarda comprende numerosi sistemi che si impongono come nuovo punto di riferimento sul fronte prevenzione degli incidenti stradali: sistema di regolazione della stabilità, sistema antisbandamento, sistema di assistenza alla frenata d'emergenza, Active Brake Assist di ultima generazione (ABA 3) e sensore pioggia-luci sono solo alcuni esempi. Econic NGT dispone poi di freni a disco su tutte le ruote, immobilizzatore e chiusura centralizzata con radiocomando.

A richiesta Econic NGT può essere dotato di ulteriori innovative tecnologie per la sicurezza e sistemi di assistenza che ne migliorano la sicurezza di circolazione. Tra questi il Tempomat con regolazione della distanza, che contribuisce a evitare i tamponamenti, e il Sideguard Assist (sistema di assistenza alla svolta).

veicolo e l'evaporatore ultrasottile con montaggio a soffitto contribuisce ad aumentare la capacità di carico. La nuova unità B-100 30 aggiunge l'opzione di riscaldamento elettrico all'attuale gamma al fine di garantire capacità costanti di raffreddamento e riscaldamento elettrici. La capacità di riscaldamento è indipendente dal motore del veicolo e dalla temperatura ambiente.

IVECO

Eurocargo onora la Madunina

GUIDO PRINA
MILANO

Dall'alto del Duomo la Madonnina sorride a una città più sostenibile. AMSA, l'Azienda Milanese Servizi Ambientali, aumenta la sua flotta con l'ingresso di nuovi Eurocargo CNG e diesel da impiegare nelle attività di pulizia urbana del capoluogo lombardo. Sono 79 i nuovi Eurocargo che entreranno in servizio nei prossimi mesi sulle strade di Milano e provincia. Nel dettaglio, entro la fine dell'estate, la flotta AMSA, che gestisce il ciclo integrato dei rifiuti, la pulizia delle strade e altri servizi essenziali per l'ambiente e il decoro della città, sarà arricchita da 43 Eurocargo CNG a gas naturale modello 120EL21/P e 36 Eurocargo diesel modello ML120EL19/P. Entrambe le forniture potrebbero ampliarsi nei prossimi 18 mesi con ulteriori 30 veicoli CNG e 14 diesel.

Tutti i veicoli saranno guida a destra, allestiti con compattatore a carica posteriore da 10 mc e personalizzati con il consueto colore verde AMSA; entrambe le versioni dell'Eurocargo rispondono alla normativa sulle emissioni Euro 6 Step C e sono equipaggiati con motore Tector 6 da 210 cv



nella versione CNG e Tector 5 da 190 cv per la versione diesel.

Un ruolo strategico nella fornitura è stato svolto da Milano Industrial, concessionaria Iveco operativa da oltre 35 anni nell'area milanese, che oltre a mantenere i rap-

porti istituzionali con l'azienda milanese, rinforzando così il legame tra Iveco e AMSA, fornirà un contratto "Full Service" completo per i prossimi 84 mesi a copertura della manutenzione veicoli.

Con questi nuovi acquisti,

AMSA - società del Gruppo A2A - rinnova il proprio impegno nella sostenibilità e la propria leadership nel settore dell'igiene urbana ampliando così ulteriormente il proprio parco automezzi a metano, uno dei più importanti in Europa, con quasi 400 mezzi,

pari a oltre il 25 per cento dell'intero parco aziendale.

AMSA opera su un'area di 300 chilometri quadrati e lavora per oltre 2,4 milioni di persone tra la città di Milano e i comuni della provincia. Questa fornitura va a rafforzare ulteriormente l'impegno

AMSA, L'AZIENDA MILANESE SERVIZI AMBIENTALI, AUMENTA LA SUA FLOTTA CON L'INGRESSO DI NUOVI EUROCARGO CNG E DIESEL DA IMPIEGARE NELLE ATTIVITÀ DI PULIZIA URBANA DEL CAPOLUOGO LOMBARDO. SONO 79 I NUOVI EUROCARGO CHE ENTRERANNO IN SERVIZIO NEI PROSSIMI MESI SULLE STRADE DI MILANO E PROVINCIA, 43 EUROCARGO CNG A GAS NATURALE MODELLO 120EL21/P E 36 EUROCARGO DIESEL MODELLO ML120EL19/P. LE FORNITURE POTREBBERO AMPLIARSI NEI PROSSIMI 18 MESI CON ULTERIORI 30 VEICOLI CNG E 14 CON MOTORE DIESEL.

della città di Milano verso la sostenibilità: lo scorso gennaio, infatti, Iveco Bus si è aggiudicata la gara di ATM per 120 veicoli ibridi 18 metri snodati, che saranno impiegati per la mobilità pubblica del capoluogo lombardo.

IL MEDIO IVECO SI QUALIFICA ANCORA PARTNER IDEALE PER LE MISSIONI URBANE

Sempre puntuale nel servizio alla città

VALENTINA MASSA
MILANO

“Il camion che piace alla città”. È lo slogan che ha accompagnato fin dal suo esordio il nuovo Iveco Eurocargo. La città evolve e con essa si è evoluto Eurocargo, il best seller dei medi Iveco eletto “International Truck of the Year 2016”. Anche nella sua rinnovata veste, e ancora più e meglio, Eurocargo si qualifica come il partner ideale nelle missioni urbane, dalla distribuzione ai servizi, attento all'ambiente e alla redditività, rinnovato nelle funzionalità e nel design. Un veicolo che offre consumi ridotti, garantendo maneggevolezza e versatilità stabili nel tempo.

Il nuovo modello scende in campo a soli due anni dal lancio della versione Euro 6 della precedente generazione e nel solco di una tradizione internazionale di successo. Parlando di motorizzazioni, naturalmente Euro VI, Eurocargo interpreta al meglio la spinta innovativa di Iveco proponendo sia unità diesel che a metano (CNG) di assoluta avanguardia. In particolare, Eurocargo Natural Power 120EL21/P alimentato a gas naturale compresso (CNG) è dotato di sei bombole per un'autonomia di circa 400 km. Già compatibile con le norme sulle emissioni Euro VI step C, con il nuovo Eurocargo Natural Power si può entrare nelle zone riservate nei centri urbani, un vantag-



LA CITTÀ EVOLVE E CON ESSA SI È EVOLUTO EUROCARGO, IL BEST SELLER DEI MEDI IVECO ELETTO “INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2016”. ANCHE NELLA SUA RINNOVATA VESTE, EUROCARGO SI QUALIFICA COME IL PARTNER IDEALE NELLE MISSIONI URBANE, DALLA DISTRIBUZIONE AI SERVIZI, ATTENTO ALL'AMBIENTE E ALLA REDDITIVITÀ, RINNOVATO NELLE FUNZIONALITÀ E NEL DESIGN.

gio fondamentale nelle missioni multi fermata come quelle connesse alla raccolta rifiuti.

Per migliorare ulteriormente il suo campione dei medi, Iveco ha seguito lo

stesso percorso fatto per portarlo al successo, tenendo costantemente in considerazione l'evoluzione del mercato e le esigenze dei clienti. Eurocargo è stato sviluppato per interpretare i grandi trend del-

l'economia globale, primo tra tutti l'urbanizzazione: oggi più della metà degli abitanti del pianeta vive nelle città. Il movimento delle merci verso e all'interno delle metropoli sarà sempre più un elemento

chiave per sostenere i flussi commerciali e gli standard di vita. Punto centrale del lavoro di ricerca e sviluppo di Iveco è stata l'ottimizzazione dell'uso dell'energia.

Il brand, da sempre impe-

gnato sia a ridurre i consumi dei tradizionali motori diesel sia a promuovere l'uso di combustibili alternativi, è già oggi leader europeo nell'uso di gas naturale con un'ampia gamma di veicoli a gas naturale compresso (CNG) e gas naturale liquefatto (LNG) e ha il più esteso parco veicoli circolante in Europa. Il costruttore torinese va incontro alle sfide dell'urbanizzazione anche assecondando la crescente domanda di sicurezza e benessere nel mondo del trasporto.

I veicoli Iveco di nuova generazione sono sempre più sicuri e ancora più confortevoli e contribuiscono all'evoluzione di uno stile di guida più razionale e consapevole. Grazie ai nuovi sistemi telematici di bordo, diventano “camion intelligenti”, predisposti per interagire con le infrastrutture di gestione delle flotte e di controllo del traffico.

Nella progettazione del nuovo Eurocargo un altro obiettivo di Iveco è stato il garantire ai clienti la sostenibilità del business, quindi il costo totale di esercizio (TCO), l'affidabilità e la riduzione del fermo veicolo. In definitiva, nel concepire il nuovo Eurocargo, Iveco si è concentrata sulle sfide specifiche che i veicoli medi devono affrontare oggi e nel futuro. In questo scenario Eurocargo soddisfa in pieno le esigenze del trasporto urbano contemporaneo: efficienza, manovrabilità e sostenibilità.

NUOVO STRALIS *XP*

ALL BLACKS LIMITED EDITION

GUIDA UN CAMPIONE. DIVENTA UN CAMPIONE.



NUOVO STRALIS XP. TCO₂ CHAMPION.

-11,2% DI CONSUMO CARBURANTE CERTIFICATO DA TÜV SÜD

La soluzione più completa per l'efficienza dei consumi nelle missioni a lungo raggio

MASSIMA AFFIDABILITÀ

La collaudata tecnologia HI-SCR e la nuova catena cinematica sono progettate per garantire il massimo dell'affidabilità e delle prestazioni

GARANZIA UPTIME

L'impegno a massimizzare l'operatività del cliente è garantito dalla rete IVECO TRUCK STATIONS

TCO₂ LIVE

Una nuova gamma di servizi per i gestori delle flotte

Creato per celebrare il forte legame che unisce IVECO alla squadra di rugby degli All Blacks, il Nuovo Stralis XP All Blacks Limited Edition, disponibile in un numero limitato di esemplari, condivide gli stessi valori in termini di determinazione, affidabilità, prestazioni e spirito di squadra che appartengono ai leggendari campioni Neozelandesi.



lun-ven 8-20 / sabato 8-12



IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

VOLVO CONCEPT TRUCK

Il lungo raggio è ibrido



GIANCARLO TOSCANO
GOTEBORG

Le trazioni alternative ibride hanno lanciato la sfida del lungo raggio. È lì, in condizioni operative al limite per durata e performance richieste, che si misura lo stato dell'arte della tecnologia e le sue potenzialità. Volvo Trucks scommette sulla buona riuscita della soluzione rivoluzionaria e decide di testare una catena cinematica ibrida per i trasporti a lungo raggio. Protagonista è il Volvo Concept Truck, pri-

mo prototipo ibrido per le applicazioni a lungo raggio firmato dal costruttore svedese e basato sul modello FH 420 con motore Volvo D13 Euro 6. In aggiunta agli altri miglioramenti apportati al veicolo, Concept Truck assicura una riduzione del consumo totale di carburante e di CO2 pari a circa il 30 per cento. Un dato di indubbia importanza. Volvo Trucks, che ha presentato il Volvo Concept Truck per la prima volta nel maggio del 2016, ha ora ulteriormente sviluppato e per-

fezionato il veicolo. Oltre ai miglioramenti apportati ad aerodinamica, resistenza al rotolamento e riduzione del peso, la nuova versione dispone appunto di un'innovativa catena cinematica ibrida, una delle prime di questo tipo in veicoli per trasporti pesanti utilizzati per applicazioni a lungo raggio. "Ci impegniamo per essere all'avanguardia nel campo dell'elettromobilità e per migliorare in termini di riduzione del consumo di carburante e di emissioni - ha dichiarato Claes Nilsson, CEO di Volvo Trucks - La società è sempre più orientata verso le energie rinnovabili e siamo convinti che nei prossimi anni l'elettromobilità e le tecnologie ibride acquisiranno ulteriore importanza. La catena cinematica del nostro prototipo è stata sviluppata in modo da assicurare tra-

sporti più efficienti e, di conseguenza, promuovere la diffusione della sostenibilità nel settore. Grazie a questo prototipo acquisiremo esperienze e competenze preziose, che ci consentiranno di sviluppare ulteriormente la tecnologia". L'obiettivo della catena cinematica ibrida è recuperare energia nei tragitti in discesa su pendenze superiori all'1 per cento o durante le frenate. L'energia recuperata viene immagazzinata nelle batterie del veicolo e utilizzata per alimentare il camion quando si trova in modalità elettrica su strade pianeggianti o in leggera salita. Per la catena cinematica ibrida, è stata sviluppata una speciale versione avanzata del sistema di supporto alla guida I-See di Volvo Trucks, che analizza la topografia dell'itinerario per stabilire se sia

più economico ed efficiente utilizzare il motore diesel o quello elettrico e calcolare il tempo ottimale di utilizzo dell'energia recuperata. Secondo quanto riferisce Volvo Trucks, è stato stimato che, nei trasporti a lungo raggio, la catena cinematica ibrida consentirà di procedere con il motore a combustione spento per un massimo del 30 per cento del tempo di guida. Questo permetterà di risparmiare il 5-10 per cento di carburante, a seconda del tipo di veicolo e delle relative caratteristiche, oltre che del ciclo di guida. Consentirà inoltre di guidare in modalità completamente elettrica per 10 chilometri, permettendo al veicolo di operare a zero emissioni e rumorosità minima. "Oggi, le applicazioni a lungo raggio rappresentano una voce importante del con-

VOLVO TRUCKS HA DECISO DI TESTARE UNA CATENA CINEMATICA IBRIDA PER I TRASPORTI A LUNGO RAGGIO. PROTAGONISTA IL VOLVO CONCEPT TRUCK, CHE CONSENTIRÀ DI PROCEDERE CON IL MOTORE A COMBUSTIONE SPENTO PER UN MASSIMO DEL 30 PER CENTO DEL TEMPO DI GUIDA. QUESTO PERMETTERÀ DI RISPARMIARE IL 5-10 PER CENTO DI CARBURANTE, A SECONDA DEL TIPO DI VEICOLO E DELLE RELATIVE CARATTERISTICHE, OLTRE CHE DEL CICLO DI GUIDA.

sumo di energia totale nel settore dei trasporti. Grazie all'uso delle tecnologie ibride, la potenziale riduzione di carburante e di emissioni è considerevole e costituisce un importante passo avanti verso gli obiettivi ambientali sia nostri che della società per il futuro", ha precisato Lars Mårtensson, Director Environment and Innovation di Volvo Trucks. Inoltre, il Volvo Concept Truck sviluppa molti dei miglioramenti raggiunti con i suoi predecessori, tra cui l'aerodinamica, la resistenza al rotolamento e la riduzione del peso del veicolo. "Questa piattaforma consente di verificare molte nuove tecnologie per incrementare l'efficienza dei trasporti ha spiegato Åke Othzén, Chief Project Manager di Volvo Trucks - Alcuni di questi sviluppi sono già disponibili nei nostri camion e altri verranno introdotti in un prossimo futuro. La catena cinematica ibrida è parzialmente basata sulle competenze e le esperienze maturate con gli autobus elettrici e ibridi di Volvo Buses".

INFO & DATI TECNICI



Volvo Concept Truck è il risultato ottenuto dalla parte svedese del progetto di ricerca bilaterale a cui hanno partecipato sia l'agenzia svedese per l'energia Energimyndigheten che il dipartimento statunitense per l'energia. Un prototipo americano, il progetto SuperTruck, è stato realizzato nell'ambito del programma SuperTruck del dipartimento statunitense per l'energia, che promuove le attività di ricerca e sviluppo per incrementare l'efficienza dei trasporti nelle operazioni a lungo raggio nel Nord America.

Catena cinematica ibrida elettrica

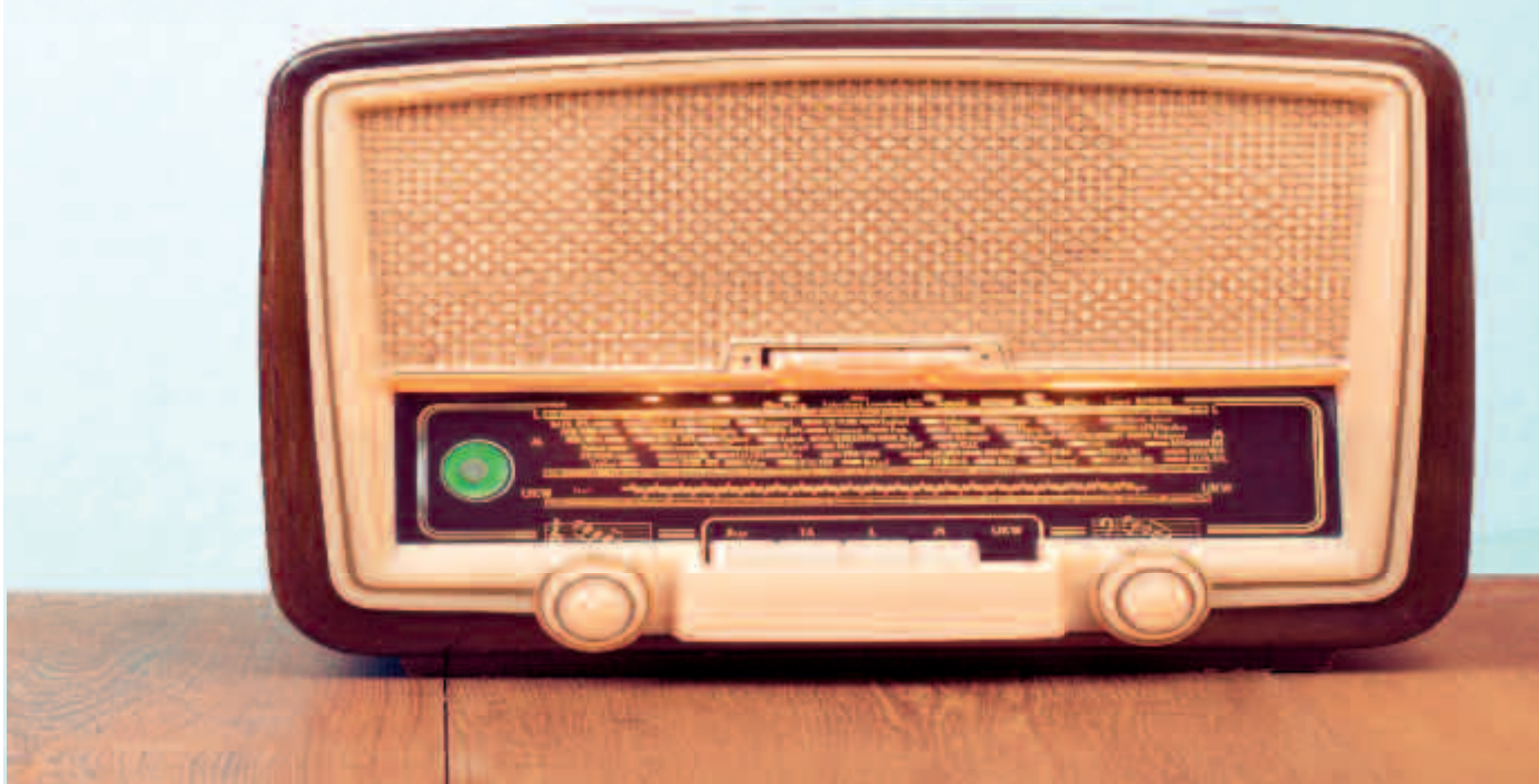
Recupera energia nei tragitti in discesa su pendenze superiori all'1 per cento o durante le frenate. L'energia recuperata viene immagazzinata nelle batterie del veicolo e utilizzata per alimentare il camion quando si trova in modalità elettrica su strade pianeggianti o in leggera salita. Per la catena cinematica ibrida è stata sviluppata una speciale versione avanzata del sistema di supporto alla guida I-See di Volvo Trucks, che analizza la topografia dell'itinerario utilizzando le informazioni fornite dal GPS e dalla mappa elettronica. Un algoritmo avanzato, basato sulla pendenza della strada e sulla velocità prevista, consente al sistema di stabilire se sia più economico ed efficiente utilizzare il motore diesel o quello elettrico e calcolare il tempo ottimale di utilizzo dell'energia recuperata. È stato stimato che, nei trasporti a lungo raggio, la catena cinematica ibrida consentirà di procedere con il motore a combustione spento per un massimo del 30 per cento del tempo di guida. Questo permetterà di risparmiare il 5-10 per cento di carburante, a seconda del veicolo e del ciclo di guida.



È stato stimato che, nei trasporti a lungo raggio, la catena cinematica ibrida consentirà di procedere con il motore a combustione spento per un massimo del 30 per cento del tempo che il conducente è al volante del veicolo.

VOLVO FM

Viaggia sulla giusta frequenza



Un veicolo davvero flessibile, adatto a soddisfare diverse necessità di trasporto. Perchè scegliere Volvo FM? All'interno dell'offerta di Volvo Trucks è sicuramente il veicolo più versatile, grazie alla molteplicità di configurazioni possibili che rendono Volvo FM un veicolo multiruolo di grande adattabilità e che si propone per numerosi impieghi. Per ulteriori informazioni contatta il tuo concessionario Volvo Trucks di fiducia in Italia.

Offerta valida fino al 30 Aprile 2017

Volvo Trucks. Driving Progress



SCANIA LANCIA IL SERVIZIO DI ASSISTENZA COMPLETA PER LE FLOTTE

Yes, we fleet care



SI TRATTA DI UN SERVIZIO ESTREMAMENTE INNOVATIVO PENSATO PER PERMETTERE AI CLIENTI DI CONCENTRARSI SULLE PROPRIE ATTIVITÀ LASCIANDO CHE SIA SCANIA A OCCUPARSI DI TUTTI GLI ASPETTI DI RIPARAZIONE E MANUTENZIONE. MOLTEPLICI I VANTAGGI: PRIMO FRA TUTTI L'INCREMENTO DELLA COMPETITIVITÀ DELLA FLOTTA, GRAZIE A UN PARCO VEICOLI SEMPRE AL MEGLIO DELLE PROPRIE CONDIZIONI. IN SECONDO LUOGO, VIENE GARANTITA LA DISPONIBILITÀ DEI VEICOLI, CHE RAGGIUNGE COSÌ I MASSIMI LIVELLI.

FABIO BASILICO
TRENTO

Flotte efficienti, flotte contente. Scania lancia in Italia l'innovativo Scania Fleet Care, un servizio di assistenza completa per le flotte delle aziende di autotrasporto che non dovranno più occuparsi delle attività connesse alla riparazione e manutenzione dei propri veicoli ma potranno impiegare il tempo risparmiato per concentrarsi sul proprio lavoro. Il Grifone mette dunque a disposizione tutta la propria esperienza e competenza per offrire ai propri clienti un innovativo servizio che segue la strategia di vicinanza al cliente che il costruttore sta perseguendo con forte determinazione. Un servizio estremamente innovativo pensato per permettere ai clienti di concentrarsi sulle proprie attività lasciando che sia Scania a occuparsi di tutti gli aspetti di riparazione e manutenzione. Molteplici i vantaggi: primo fra tutti l'incremento della competitività della flotta, grazie a un parco veicoli sempre al meglio delle proprie condizioni. In secondo luogo, viene garantita la di-

sponibilità dei veicoli, che raggiunge così i massimi livelli. "I vantaggi sono evidenti: il nuovo servizio Scania Fleet Care garantisce maggiori profitti e maggior competitività alle aziende di autotrasporto. Chi meglio di noi, infatti, può occuparsi degli interventi di manutenzione e assistenza dei veicoli dei nostri clienti? - ha giustamente evidenziato Fredrik Swartling, Direttore Servizi

di ItalSCANIA - Ci occuperemo noi di tutto quello che riguarda la riparazione e manutenzione, indipendentemente dall'età dei veicoli che compongono la flotta. Monitorare quotidianamente le condizioni dei veicoli, pianificare ed eseguire gli interventi appropriati al momento giusto consente, in particolare, di mantenere la flotta in ottime condizioni e, al tempo stesso, massimizza i tempi di disponibilità dei veicoli. Ef-

ficienza e rapidità, sono questi gli elementi che rendono vincente il team Scania che assisterà i clienti nei 'pit stop' dedicati agli interventi di assistenza e manutenzione. Diventeremo un vero e proprio partner per il cliente: organizzeremo periodicamente delle riunioni di follow up durante le quali analizzeremo i dati raccolti dai veicoli connessi con l'obiettivo finale di ottimizzare l'economia operativa totale

dei nostri clienti". Sono due i moduli che compongono il servizio Scania Fleet Care: Service Planning e Performance Analysis. Grazie al Service Planning i clienti avranno a disposizione un angelo custode della manutenzione, che prende il nome di Scania Fleet Manager e che si occuperà di pianificare e gestire tutte le attività di manutenzione e riparazione affinché vengano eseguite al momento giusto e

nel modo ottimale. Grazie al servizio di Performance Analysis, inoltre, sarà possibile monitorare e ottimizzare i veicoli della flotta eliminando gli sprechi, con notevoli vantaggi dal punto di vista della sostenibilità sia ambientale che economica. La rete di assistenza internazionale di Scania comprende 1.600 officine e 14.000 tecnici, disponibili 24 ore su 24 e 7 giorni su sette. Un supporto al top in tutto il mondo.



Un filo diretto lega l'officina **Scania** e il trasportatore. L'assistenza è sempre efficiente e sotto controllo.

SONO BEN 250.000 I VEICOLI SCANIA COINVOLTI IN TUTTO IL MONDO

LA CONNESSIONE È SEMPRE PIÙ DI TENDENZA TRA GLI AUTOTRASPORTATORI

La connettività è parte integrante dell'offerta che Scania fa ai propri clienti già da diversi anni. L'azienda svedese ha raggiunto quota 250.000 veicoli connessi nel mondo, un dato che equivale ai due terzi del parco circolante Scania a 5 anni. "Il mondo del trasporto pesante si trova ad affrontare un momento fondamentale nel passaggio verso un trasporto sostenibile. La digitalizzazione e la connettività giocheranno un ruolo chiave nel far sì che questo cambiamento diventi realtà", ha evidenziato Henrik Henriksson, Presidente e CEO di Scania. Con l'obiettivo di guidare il cambiamento verso un sistema di trasporto sostenibile, Scania ha delineato una strategia che si concentra su una maggior efficienza energetica, un sistema di trasporto maggiormente sicuro e intelligente e un incremento nell'utilizzo di carburanti alternativi rinnova-

bili. Un elemento chiave nel processo di cambiamento è la connettività, che Scania ha per prima introdotto come elemento standard. A oggi oltre 50.000 clienti nel mondo beneficiano di dati approfonditi sulle prestazioni della flotta, grazie ai 250.000 veicoli connessi. "Una quota crescente dei nostri ricavi proviene dalla connettività e da altre nuove aree. Lo scorso anno, in particolare, il 5% dei nostri ricavi totali è dipeso in modo diretto o indiretto dai veicoli in connessione", ha evidenziato Henriksson. La connettività offre un grande potenziale di eliminazione degli sprechi nel sistema di trasporto e garantisce, al tempo stesso, i massimi livelli di disponibilità dei veicoli. Questo è essenziale in un settore in cui un veicolo fermo per un paio di giorni può avere un grande impatto sui ricavi dei singoli clienti. La giusta combinazione di servizi in

connessione può inoltre contribuire a ridurre i costi del carburante che, solitamente, costituiscono un terzo dei costi totali di un'azienda di trasporto. Inoltre, una flotta connessa assicura un enorme potenziale nell'ottenere i massimi livelli di efficienza andando ad agire sui settori in cui operano i clienti dei clienti Scania. Scania utilizza i dati in tempo reale per ottimizzare il flusso e per individuare come, sulla base di un determinato percorso e cliente, sia possibile ottenere il massimo da ciascun veicolo. Indipendentemente dal tipo di incarico, la connettività e l'analisi dei dati consentono di offrire il miglior servizio di trasporto a ogni cliente. La tecnologia a guida autonoma, settore in cui Scania collabora con Ericsson per rafforzare la comunicazione wireless tra veicoli pesanti, è un'ulteriore area che sta facendo im-

portanti progressi. Le possibilità offerte nell'ambito della tecnologia autonoma cresceranno ulteriormente nel momento in cui la rete 5G che sta sviluppando Ericsson sarà ultimata. Scania, in questo ambito, è stata recentemente premiata per aver dato vita al primo progetto di platooning di veicoli industriali a Singapore. Con un sistema di comunicazione all'avanguardia tra autocarri e autobus, la distanza di sicurezza tra veicoli può essere ridotta, diminuendo così la resistenza aerodinamica e, al tempo stesso, i consumi di carburante. La connettività garantisce al tempo stesso aggiornamenti in tempo reale sulle condizioni meteo, sull'eventuale presenza di ostacoli lungo il percorso e segnala eventuali pericoli che possono mettere a rischio la sicurezza stradale.



“LA MIA IMPRESA CONTA. PER QUESTO HO SCELTO SCANIA”

Non è solo una questione di costi da ridurre. Integrando i nostri prodotti con i nostri servizi è possibile incrementare l'intera redditività aziendale, migliorando la produttività di ogni mezzo e di ogni autista, anche di quelli più esperti.

SCANIA.
PER L'UNICA IMPRESA CHE CONTA. LA TUA.

SCANIA

MAN TRUCK & BUS

Gli eroi della cinematica



IL COSTRUTTORE BAVARESE HA OTTIMIZZATO IL CAMBIO AUTOMATICO TipMATIC CON CINQUE STRATEGIE PERSONALIZZATE DI PARTENZA E SELEZIONE MARCIA E NUOVE FUNZIONI IN TEMA DI EFFICIENZA E COMFORT. LA TRAZIONE HYDRODRIVE POTRÀ ESSERE ORDINATA IN COMBINAZIONE CON IL TipMATIC, CON LA POSSIBILITÀ DI SCEGLIERE TRA I DUE PROGRAMMI DI CAMBIO “ONROAD” E “OFFROAD”.

GUIDO PRINA
VERONA

Cambio TipMatic e trazione HydroDrive. La catena cinematica MAN conferma i suoi punti forza ed evolve attraverso continue novità. La nuova generazione TipMatic introduce numerose innovazioni nella catena cinematica per ridurre i consumi di carburante e migliorare il comfort di guida. E in combinazione con l'HydroDrive si ampliano i campi d'impiego. Nel dettaglio, il costruttore bavarese ha ottimizzato il cambio automatico TipMatic con strategie personalizzate di partenza e selezione marcia e nuove funzioni in tema di efficienza e comfort.

Tutte sono disponibili per il cambio a 12 marce della nuova generazione TG, in combinazione con i nuovi motori D20, D26 e D38 nella versione Euro 6c. Le nuove funzioni del cambio si articolano in diversi programmi di cambio marcia, da scegliere al momento dell'ordine del veicolo e riconoscibili dalla denominazione del cambio stesso. I programmi sono: Fleet, Profi, Offroad, Emergency e Collect.

A ogni programma è assegnata una determinata strategia di partenza e di selezione marce: per i veicoli stradali devono essere ottimizzati comfort ed efficienza, in quelli per trasporti eccezionali è prioritaria la potenza; i veicoli cava-cantiere richiedono l'ottimizzazione di potenza e coppia, mentre i veicoli di soccorso devono poter accelerare rapidamente. La strategia di partenza determina come il veicolo reagisce da fermo al comando dell'acceleratore, la strategia di cambio marcia definisce invece quale marcia venga innestata e in quale situazione.

Il programma Fleet è ottimizzato per le flotte con veicoli impiegati sulle lunghe distanze e autisti sempre diversi. In condizioni normali per-

mette solo il cambio di marcia automatico e gli interventi manuali sono possibili solo all'avvio, in fase di rilascio o in una funzione di emergenza. In particolare, non è possibile scalare le marce accelerando con la funzione di kick-down tramite il pedale dell'acceleratore perché comporta un aumento dei consumi di carburante. È stato ideato proprio per una guida efficiente in termini di consumi che richieda solo raramente il cambio manuale delle marce da parte dell'autista, che così ha meno occasioni di distrazione e viaggia più sicuro. La configurazione Profi permette invece in qualsiasi momento interventi manuali e la funzione kick-down per scalare accelerando è sempre attiva. Profi è stato concepito facendo attenzione soprattutto a comfort e consumi: nell'affrontare le salite permette di sfruttare per tempo la potenza in eccesso aumentando la coppia, che viene poi ridotta in modo previdente passando a un rapporto superiore alla fine della pendenza, garantendo velocità medie elevate a parità di consumi.

SICURI ANCHE IN FUORISTRADA

Per la guida in fuoristrada e in condizioni difficili è stato sviluppato il programma Offroad. Il cambio innesta le marce più velocemente e a regimi più elevati e gli interventi manuali sono possibili in qualsiasi momento. La funzione kick-down è impostata in modo tale che sia bloccato il passaggio al rapporto superiore nell'affrontare le salite; così, ritardando il cambio di marcia, Offroad permette di disporre della massima potenza mentre nei tratti in discesa sfruttata in modo ottimale la potenza frenante del motore. Con Collect viene offerto un software ottimizzato per i veicoli di raccolta rifiuti, quindi per intervalli di sosta prolungati e l'attivazione delle prese di forza per veicoli con alle-

stimenti di caricamento posteriore o laterale. Così si migliorano i tempi di lavoro nella raccolta rifiuti che prevede numerosi “stop-and-go” e frequenti cambi di marcia fra i punti di raccolta.

Il programma Emergency è destinato ai veicoli di soccorso con un innesto delle marce più veloce e a regimi più elevati. Una logica specifica di scalata trova più rapidamente la marcia giusta per accelerare: durante gli interventi d'emergenza le unità operative hanno quindi a disposizione in ogni situazione la mas-

selezione delle marce non va oltre le prime due, che in questa modalità possono essere innestate solo manualmente tramite il commutatore a leva sulla colonna dello sterzo.

Il nuovo TipMatic prevede due cambi standard: il primo è un 12 marce e due rapporti Crawler addizionali, utilizzato esclusivamente nelle serie TGS e TGX per i trattori stradali 4x2 con il nuovo motore D26. Il cambio 12+2 è disponibile sia per la versione a presa diretta (DD) che per la versione overdrive (OD) e copre valori di coppia da

i trattori stradali per trasporti eccezionali. Anche il motore D26 può essere dotato di questo cambio in tutte le sue versioni, a eccezione del trattore stradale standard 4x2. Anche il TipMatic 12 è disponibile sia nella versione a presa diretta (DD) che nella versione overdrive (OD) e copre valori di coppia da 2.900 Nm (DD) a 3.000 Nm (OD). I retarder offerti comprendono la versione standard con coppia frenante di 3.500 Nm e quella per carichi pesanti di 4.000 Nm.

MAN HydroDrive è la so-



Il cambio automatico ottimizzato da **MAN** è finalizzato al massimo comfort ed efficienza.

sima capacità di accelerazione del veicolo. Mentre Fleet e Profi sono standard gli altri tre programmi sono addizionali e disponibili oltre al normale programma di marcia, quindi possono essere attivati dall'autista con l'apposito selettore nella specifica situazione d'impiego.

Inoltre, ogni programma del cambio TipMatic viene completato da ulteriori modalità di manovra, anch'esse attivabili tramite il selettore del cambio. Sono state ideate, sia per la marcia avanti che per la retro, per le basse velocità e permettono di dosare con grande precisione la pressione sul pedale dell'acceleratore. La coppia è limitata e la

2.700 (DD) a 3.000 Nm (OD). Come opzione è equipaggiato con un retarder con 3.500 Nm di coppia frenante massima; in alternativa è disponibile un retarder con 4.100 Nm dotato di una funzione di disaccoppiamento che consente di separarlo meccanicamente quando non è richiesta la sua azione, evitando di perdere energia in attriti inutili.

Il secondo cambio base prevede 12 marce avanti e fino a quattro retromarce ed è montato nelle applicazioni con in motori MAN D38 e D20, quindi tutti i modelli di telai, autoarticolati a cassone ribaltabile, autobotti/autosilo e applicazioni speciali, come

luzione di un asse anteriore a trazione idrostatica per un aumento della trazione e un effetto frenante su terreni fuoristrada molto ripidi. MAN offre il maggior numero di varianti di questo sistema disponibili sul mercato, per veicoli a due, tre e quattro assi della gamma TGS e per autoarticolati a due e tre assi della gamma TGX. HydroDrive è la soluzione ideale se il veicolo viene utilizzato per lo più su strade asfaltate e la trazione supplementare serve solo raramente. Il vantaggio della trazione anteriore idrostatica si mostra in particolare quando si tratta di affrontare salite su strade sterrate senza carico e le ruote posteriori pattinano

perché alleggerite.

Nel caso di discese, il sistema HydroDrive trasmette l'effetto del freno motore sull'asse anteriore per una maggiore sicurezza e stabilità laterale su fondo scivoloso e quindi un migliore controllo del veicolo.

COMBINAZIONE VINCENTE

La novità 2017 è che la trazione HydroDrive potrà essere ordinata in combinazione con il cambio automatico MAN TipMatic, con la possibilità di scegliere tra i due programmi di cambio “Onroad” e “Offroad”. Le prese di forza che dipendono dal motore o dal cambio possono essere utilizzate senza alcuna limitazione. MAN ha continuato a sviluppare questo sistema, migliorandone le caratteristiche: con l'introduzione della versione Euro 6 è stata ottimizzata anche la disposizione delle tubazioni idrauliche, aumentando lo spazio libero attorno alle ruote, in modo da consentire ora l'impiego di pneumatici e cerchi più larghi, anche con catene antineve. L'autista attiva HydroDrive tramite un selettore anche sotto carico e mentre è in marcia. Il sistema si disattiva automaticamente se viene superata la velocità di 28 km/h, per riattivarsi senza nessun intervento quando la velocità scende al di sotto di 23 km/h.

Uno dei vantaggi di MAN HydroDrive è il maggiore carico utile rispetto a una trazione integrale convenzionale che va dai 500 ai 750 kg a seconda della configurazione del veicolo. Per la redditività dell'azienda è il risparmio di carburante che conta: a sistema disattivato le ruote anteriori non esercitano trazione, proprio come in un veicolo stradale. Tutti componenti di MAN TipMatic e di MAN HydroDrive si trovano sotto il bordo superiore del telaio per una grande facilità di adeguamento degli allestimenti.

SCANIA CONSEGNA 20 TRATTORI E 2 MOTRICI AL GRUPPO EUROVO

Felici come una Pasqua



L'AZIENDA EMILIANA, LEADER IN EUROPA NELLA PRODUZIONE DI UOVA E OVOPRODOTTI, HA SCELTO SCANIA PER METTERE IN ATTO UN TRASPORTO SOSTENIBILE, SIA DAL PUNTO DI VISTA ECONOMICO E AMBIENTALE. SONO STATI COSÌ ACQUISTATI 20 TRATTORI R450 LA4x2MNA E 2 MOTRICI R450 LB6x2*4MNB. "GRAZIE A SCANIA E AI SUOI VEICOLI DI ULTIMISSIMA GENERAZIONE NON SOLO AVREMO PERFORMANCE MIGLIORI DAL PUNTO DI VISTA DI EFFICIENZA, SICUREZZA E COMPETITIVITÀ, MA I MOTORI EURO 6 LIMITERANNO SENSIBILMENTE LE EMISSIONI METTENDO IN ATTO UN TRASPORTO SOSTENIBILE", HA DICHIARATO IL PRESIDENTE SIRO LIONELLO.

FABIO BASILICO
IMOLA

La sostenibilità di Scania convince un'altra azienda italiana di punta. Si tratta del Gruppo Eurovo, leader in Europa nella produzione di uova e ovoprodotti, che ha acquistato 20 trattori R450 LA4x2MNA e 2 motrici R450 LB6x2*4MNB. Una scelta dettata dalla volontà di mettere in atto un trasporto sostenibile, sia dal punto di vista economico e ambientale. Guidare il cambiamento verso un futuro maggiormente sostenibile: è la filosofia che accomuna Scania e il Gruppo Eurovo, due aziende costantemente impegnate sul fronte della ricerca e dello sviluppo al fine di continuare a operare nel segno della sostenibilità ambientale.

Eurovo controlla tutta la filiera integrata verticalmente, dalla produzione dei mangimi al confezionamento di uova e ovoprodotti, dal pulcino alla consegna al cliente. L'azienda emiliana ripone grande attenzione al tema della sostenibilità ambientale, un elemento chiave che influenza la scelta dei propri fornitori, in particolare per quanto riguarda il settore dei trasporti. "L'approccio ecosostenibile, supportato da una solida cultura della responsabilità e da un radicato impegno sociale, si concretizza in numerosi progetti mirati alla riduzione dell'impatto ambientale - ha dichiarato Siro Lionello, Presi-

dente del Gruppo Eurovo - L'investimento fatto ne è un'ulteriore conferma: grazie a Scania e ai suoi veicoli di ultimissima generazione non solo avremo performance migliori dal punto di vista di efficienza, sicurezza e competitività, ma i motori Euro 6 limiteranno sensibilmente le emissioni mettendo in atto un trasporto sostenibile".

"È con grande orgoglio che annunciamo l'inizio della collaborazione con il Gruppo Eurovo. Siamo sempre pronti a sostenere realtà italiane di grande eccellenza nel portare avanti un processo di crescita continuo nel segno della sostenibilità - ha evidenziato Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di Italscania che ha preso parte alla cerimonia di consegna dei veicoli - È di fondamentale importanza intervenire al più presto per favorire la sostenibilità ambientale del sistema di trasporto attraverso il rinnovo del parco circolante italiano, attualmente tra i più vecchi in Europa con il 62 per cento dei veicoli ante Euro IV. Le imprese italiane possono contribuire in questo processo e nel ridurre così in maniera sostanziale i livelli di inquinamento: ciò significa dotarsi di veicoli di ultima generazione, che consentano di ridurre in maniera significativa i consumi, proprio come ha fatto il Gruppo Eurovo. Un elemento importante, che coniuga l'aspetto ambientale con la riduzione dei

costi".

Eurovo nasce nel 1950 dalla volontà imprenditoriale di Rainieri Lionello, che decide di avviare un'attività dedicata alla lavorazione delle uova a Codevigo, in provincia di Padova. La piccola impresa è basata sulla sgusciatura manuale di uova, stoccate in grandi vasche e in seguito congelate. Nascono così i pri-

mi prodotti destinati a pasticcerie e pasticci. Nel 1965 Rainieri Lionello acquista la prima macchina sgusciatrice, dando inizio a una crescita continua che getta le basi per la nascita di un Gruppo che oggi è leader europeo nella produzione settoriale. Negli anni Settanta fu inaugurato il primo stabilimento industriale a Santa Maria in Fabriago

(Ra), seguito nel 1986 dall'impianto di Occhiobello (Ro) e dal primo mangimificio. Durante gli anni '90 continua l'espansione con una serie di importanti azioni strategiche tra cui l'apertura del centro di Mordano (Bo) e diverse acquisizioni societarie. Al 2003 risale l'inaugurazione di Eurotrasporti, società di trasporti interna.



Franco Fenoglio (secondo da sinistra), Presidente e Ad di Italscania, con i vertici Eurovo.



Kögel
Dodoni ai vertici dell'azienda tedesca

Ulrich Humbaur, titolare di Kögel, ha nominato Massimo Dodoni Amministratore delegato Vendite di Kögel per i veicoli commerciali nuovi e usati e l'Aftermarket. Insieme a Petra Adrianowysch, Thomas Heckel e Thomas Eschey, Massimo Dodoni contribuirà a portare avanti la redditizia strategia di crescita del costruttore di rimorchi di Burtenbach a livello nazionale e internazionale. Poiché il settore delle spedizioni è in continua espansione in tutta Europa, la fusione delle responsabilità a livello nazionale e internazionale in quest'ambito, fino a ora rimaste separate, rappresenta un riallineamento strategico della Direzione Kögel, e un segnale importante per la clientela.

Già dal 2014 Massimo Dodoni opera con grande successo all'interno di Kögel, dapprima come Responsabile vendite per l'Europa sud-orientale e ultimamente come Sales Director International. Nella sua nuova posizione Dodoni, originario del Nord Italia, è responsabile dell'intera struttura commerciale nazionale e internazionale di Kögel per i veicoli commerciali nuovi e usati e l'Aftermarket e riferisce direttamente al titolare Ulrich Humbaur. Massimo Dodoni possiede un'esperienza commerciale di lunga data nel settore dei veicoli commerciali: prima di passare a Kögel, Dodoni ha lavorato come Sales manager presso un'azienda leader mondiale nella produzione di assali per rimorchi. Prima ancora ha lavorato, sempre in posizioni dirigenziali, presso aziende leader mondiali nella fornitura di veicoli commerciali. Possiede dunque una conoscenza completa, a livello di settore e di prodotto, del mercato internazionale dei veicoli commerciali e per trasporto merci.

"Le sue straordinarie qualità commerciali, la conoscenza del settore e l'orientamento al cliente fanno sì che Massimo Dodoni sia per me la scelta migliore per questa posizione all'interno della Direzione - ha dichiarato Ulrich Humbaur - Promuovendolo ad Amministratore delegato Vendite di Kögel per i veicoli commerciali nuovi e usati e l'Aftermarket, i suoi colleghi della Direzione e il sottoscritto gli esprimiamo la nostra piena fiducia. Con questo riordinamento della Direzione rafforziamo la nostra attenzione nei confronti dell'orientamento al cliente senza più confini, sia dal punto di vista geografico che dei contenuti".

"Desidero esprimere il mio più sincero ringraziamento per la fiducia accordatami - ha affermato Massimo Dodoni - Farò di tutto perché Kögel continui a essere il numero 3 tra i produttori di rimorchi in Germania e in Europa e possa accorciare sempre più le distanze rispetto alle due grandi aziende concorrenti".



INCONTRO CON IL FONDATORE DI BRA SERVIZI E NON SOLO

Giuseppe Piumatti, l'uomo dei miracoli

LA PASSIONE E IL GENIO CREATIVO DI UN MANAGER CHE, PARTENDO DAL NULLA, HA MESSO IN PIEDI UN COLOSSO CHE CONTA OGGI OLTRE CENTINAIA DI DIPENDENTI EFFETTIVI E FATTURA OLTRE 100 MILIONI DI EURO. IL MERITO? "DELLE PERSONE CHE LAVORANO: IL MIO NOME RAPPRESENTA UN BRAND DI GARANZIA, MA SONO LE PERSONE CHE OGNI GIORNO METTONO PASSIONE E DETERMINAZIONE, OGNUNO NEL SUO RUOLO DI COMPETENZA", DICHIARA GIUSEPPE PIUMATTI.



PAOLO ALTIERI e
MAX CAMPANELLA
BRA

Non abbiamo ancora raggiunto la sede e incontriamo i primi camion rosa, con la cabina gialla. Li rivediamo sul piazzale, si alternano nel passare "sotto la doccia" per la pulizia quotidiana. Perché, si sa, nel raccogliere l'immondizia potrebbero diffondere un cattivo odore. All'ingresso ci accolgono due imponenti leoni di pietra. Varcata la porta principale, una statua in marmo di Carrara rappresenta lo scalatore. O contadino? Che differenza fa, quello che notiamo sono le scarpe, salde al suolo. Un occhio al lato destro, cassette di ricarica per gli smartphone del visitatore. Sulle rampe delle scale di ferro, pareti di roccia e ovunque, ma veramente ovunque, oggetti che sono autentiche opere d'arte. Ciascuno racconta una sua storia: quadri, dipinti, antiche immagini riprese in fotografia, cappelli. Ma siamo sicuri di trovarci in un'azienda che si occupa di rifiuti?

Tutto è particolare nel regno di Giuseppe Piumatti, perché del resto è eccezionale il personaggio che ha fondato

quello che oggi oggettivamente è da considerarsi un impero. Il Gruppo Piumatti, al quale appartiene Bra Servizi, assicura oggi pane e molto altro a oltre centinaia e centinaia di dipendenti, che ogni giorno si dedicano al loro lavoro con grande entusiasmo e forte motivazione. Esageriamo? No, considerando lo yoga del sorriso, il bar-pizzeria accanto alla sede, le convenzioni con catene di negozi - alimentari, abbigliamento ecc. - tese a garantire il massimo possibile nel rapporto qualità prezzo, e come dono natalizio abbonamento annuale a una vicina palestra o buoni per spese nei vari supermercati vicino alle abitazioni dei vari dipendenti e nel giorno del compleanno un bel permesso retribuito. A questo si aggiunge l'area relax per tutti disponibile in azienda. "Chi lavora dà il massimo se sta bene e si sente bene", spiega Piumatti.

Lo incontriamo in una sala riunioni fedele specchio dei musei che sono al piano terra e che sono inseriti all'interno degli itinerari turistici della zona di Pollenzo-Bra: il museo delle biciclette e quello delle macchine da scrivere. Capita così non di rado che

alla Bra Servizi arrivino pulman di turisti da tutta Europa e persino dalla Cina: "Vengo per vedere i musei, poi trovano l'occasione per visitare la fabbrica". Ed è una costante quotidiana la visita di scolaresche da tutta Italia: il viaggio è sponsorizzato dal Gruppo Piumatti e a Bra scopro, dal vivo, con visita guidata e "Papa mobile", come viaggiano i rifiuti da quando vengono prodotti fino al loro smaltimento o riciclo. "Per i ragazzi - spiega Giuseppe Piumatti - una giornata di gioco e divertimento, ma imparano davvero tanto: sono loro che, arrivati a casa, spiegano a mamma e papà perché e come bisogna differenziare. Il futuro è rappresentato dalle nuove generazioni, a loro deve essere rivolta tutta l'attenzione se vogliamo un mondo migliore. E un po' tutti lo vogliamo".

TANTE GIUSTE ONORIFICENZE

Abbiamo intuito che se stiamo alla finestra a osservare quello che succede alla Bra Servizi l'intervista non inizia mai. Allora ci sediamo, ma inevitabile l'attenzione si sposta sui particolari: alla nostra

destra una Olivetti degli anni Sessanta, a sinistra sulla parete l'onorificenza di Grande Ufficiale della Repubblica, sulla scrivania il volumetto "Gesù come manager" di Bob Briner con all'interno il biglietto di auguri per il compleanno ricevuto da Michele Ferrero. Alle nostre spalle la foto dei genitori del fondatore dell'impero: ad Antonio Piumatti e Caterina Petitti - nati e cresciuti a Bandito di Bra - sono dedicate le due sale riunioni. Il termine "impero", per quanto obiettivamente azzeccato, a Giuseppe Piumatti fa storcere il naso. Perché lui "imperatore" non si sente affatto. "La vera risorsa della mia azienda - afferma - sono i dipendenti, le risorse umane sono la mia, la nostra forza. Quello dell'uguaglianza è uno dei valori che mi ha trasmesso mio padre: nella sua vita ha sofferto molto, durante la guerra ha vissuto la dura prigionia dei campi di concentramento vicino a Lipsia, memorie che ha voluto trasmettere alla mia primogenita Sonia. Ero ragazzo quando, un giorno, usai il termine "meridionale" per indicare una persona. La sua lezione non la dimentico: siamo tutti uguali. Ed è per questo che io

sono la stessa persona con chiunque, quale che sia la provenienza o status sociale del mio interlocutore".

Ci lascia qualche minuto per dare congedo a un'autorità, che saluta con lo stesso calore e affetto con il quale lo vediamo, poco dopo, accogliere uno dei suoi autisti: "Lui e suo fratello lavorano da noi, sono veramente preziosi". Torna da noi. Finalmente possiamo cominciare. Quando ha inizio la storia di Bra Servizi? "Le fondamenta dell'azienda - spiega Giuseppe Piumatti - sono rappresentate dalle mie origini: il nome Piumatti era sinonimo di 'muli da lavoro', di persone che mai si tiravano indietro dinanzi alla fatica. Mio padre di notte lavorava in Fiat, raggiungendo Carmagnola in bicicletta e poi Torino Mirafiori in treno, e di giorno lavorava nei campi. Sacrifici che gli hanno consentito pian piano di mettere su la sua casetta".

In quella casetta a Terrapini nascono e crescono Giuseppe Piumatti e sua sorella Lucetta. Da ragazzo "Beppe" si forma dai Padri Salesiani di San Giovanni Bosco, che corroborano la sua educazione basata sui valori paterni. Lui, giovane vivace e "birichino",

ricorda quegli anni col sorriso. E con una statua del Santo posta accanto all'ingresso dell'edificio operativo di Bra Servizi. In quella scuola resta tre anni, terminati gli studi come consegnatore meccanico prende la decisione: "Vado a lavorare". E mette il primo piede in un'azienda, la Panero Giuseppe, una delle imprese che effettuano movimento terra e che lo assume.

UN TALENTO NASCOSTO

La famiglia Piumatti in quegli anni è ricca d'animo e di generosità, ma fa pur sempre fatica a tirare avanti. È per questo che "Beppe", come suo padre, lavora di giorno e di sera affianca il cognato in lavoretti di assemblaggio ("tagliavamo reggiseni - ricorda - inseguendo un pensiero: riuscire a mettersi in proprio"). Le sue qualità di gran lavoratore sono indiscutibili, ereditate come sono geneticamente.

Già ai tempi della leva militare qualcuno si accorge che quel "Beppe" ha delle capacità che devono emergere, che in lui c'è un talento nascosto, che aspetta solo il momento, le circostanze giuste per



Giuseppe Piumatti insieme alle figlie Sonia (a sinistra) e Sabrina, sue valide collaboratrici all'interno della Bra Servizi. A fianco, il primo camion con il quale Piumatti ha iniziato l'attività.



emergere. Siamo nel 1979, Giuseppe Piumatti è in Aeronautica, prima a Macerata poi ad Andora Capo Mele. “Il tenente Sciascia - racconta - voleva a tutti i costi che seguissi la carriera militare”. Era un posto sicuro, per i genitori una vera manna. Ma lui, “Beppe”, non ci pensa proprio. La sua direzione è un’altra, sta cercando la strada giusta per lui. Ancora non lo sa, ma gli basta veramente poco per cominciare a incamminarsi.

Torna a casa e sfrutta la “garanzia” del nome Piumatti cercando lavoro nelle aziende. “Ovunque andassi - prosegue l’imprenditore di Bra - trovavo porte spalancate, vuoi per il boom economico vuoi perché ben conoscevano la voglia di lavorare, la passione e la serietà di mio papà e di mia mamma”. Piumatti inizia a lavorare alla Gecar, dove si occupava del magazzino ricambi e vendite, intanto nel 1982 sposa Marina e riesce a regalarle il primo anello della sua vita. Lavora da mattina a sera, sabato compreso, e la domenica lui e suo padre con il trattore di nonno Petitti Giuseppe - che

custodisce ancora oggi gelosamente come testimone di quei tempi - fanno legna nei boschi: in primavera la tagliano a pezzi e d’estate la consegnano a panifici, artigiani e privati che la conservano per l’inverno.

**PRIMI DECISIVI
PASSI ALLA ISPA**

Quel giovane in-Bra-nato (come ama scherzare) è trainato dalla passione, da una “vocina” che gli dice che quella è la strada giusta. Arriva l’incontro con un Grande maestro: il Cavaliere Pietro Marasso della Ispa di Chieri che gli offre un incarico nel magazzino ricambi nel settore raccolta della spazzatura “ai tempi era garanzia di lavoro sicuro”, ricorda - ma lui vuole rifiutare, con mamma e papà che, avendo accolto in casa la coppia di novelli sposi e la piccola Sonia, primogenita nata nel 1983, e ai quali hanno ceduto pure la loro camera da letto, non possono che tenergli il broncio. Come dar loro torto?

Piumatti si ricrede e alla Ispa nel 1984 assume il compito di seguire i magazzini,

poi diventa corresponsabile del cantiere di Bra e delle officine. È il vero inizio di una escalation professionale inarrestabile. In un vero e proprio crescendo rossiniano, dopo un anno “Beppe” è uno dei responsabili che contribuisce alla crescita della ditta Ispa, ha un bello stipendio con benefit vari. Le cose vanno bene tant’è che mette su casa e aumenta la famiglia: è il 1988 e nasce Sabrina.

Tutto fila liscio fino al 1989 quando il Cav. Marasso decide che di lì a poco venderà l’azienda. Per Piumatti arriva il primo spartiacque: che fare? Lungo la strada incrocia tre persone, ragazzi della zona provenienti da famiglie agiate. Per dirla a suo modo: “I miei genitori non mi hanno mai fatto mancare nulla, la moto a 14 anni, l’auto a 18 (una Fiat 127 blu adriatico), le vacanze d’estate a Rimini con gli amici. Ma ero ben consapevole delle difficoltà e di quanto costasse ai miei cari genitori quello che facevano per me. Per loro tre invece era tutto scontato, tutto dovuto”. Appartengono a famiglie benestanti e sostengono il progetto di Piumatti.

“Avevo notato - spiega - che a Bra mancava un mezzo adeguato che si occupasse del servizio di spurghi. Il camion costava 300 milioni...”.

L’intervista prosegue sul piazzale. Ed eccolo lì quel truck Fiat 130 nc, oggi ritargato - con il numero 888, perché “l’otto mi porta fortuna” - immatricolato nel 1989 e acquistato a Pordenone con un finanziamento della BCC. “In banca lavorava un conoscente di mio padre: mi ha dato un grosso aiuto. Sono un uomo fortunato ad aver incontrato tante belle persone, lui è una di queste”. Sta di fatto che ancora una volta nonno Antonio Piumatti ci mette del suo: chi volete che desse la garanzia bancaria per comprare il camion? “Dove devo firmare?”, disse suo papà, e giù la firma per l’ipoteca sulla casa.

**NASCE
LA BRA SERVIZI**

Nasce Bra Servizi con tanto entusiasmo. Piumatti e l’autista Bruno Tarable, che già operava nel settore, cominciano a lavorare con quel camion. “Beppe” fa in tempo

a preparare le patenti di guida quando i tre soci improvvisamente lo mollano: “Abbiamo deciso di fare altri investimenti, lasciamo perdere gli spurghi!”, fu la loro giustificazione.

“Ero disperato - racconta Piumatti ancora visibilmente emozionata a quei ricordi - Non sapevo che fare, in casa non lo dicevo: piangevo prima di entrarci. Eppure il lavoro c’era. Cosa mancava?” In quel frastuono di idee Piumatti decide “o la va o la spacca” di acquistare le quote dei tre e la genialità dell’uomo si fa avanti: Piumatti vuol dire fiducia? E sia. “Beppe” comincia a fare pubblicità alla Bra Servizi a suo modo: mentre convince la BCC a dargli ulteriore fiducia, dall’altra distribuisce lettere, fa vedere in giro il camion, che lavora da lunedì a domenica, giorno e notte. È il 1993 e Piumatti estingue tutti i debiti. A quel punto il passo per il decollo non è breve, di più. La sede di Bra Servizi - prima presso uno studio commercialista - si sposta in un’ex stalla presa in affitto. È solo l’inizio di una crescita che sta per rivelarsi inarrestabile.

“Avendo conosciuto il settore della raccolta rifiuti - spiega Piumatti - ho capito che quello era il momento giusto per investire e ho cominciato a contattare i sindaci dei Comuni, ai quali mi proponevo come interlocutore sicuro e credibile”. Al camion di spurghi (l’attuale 888) si aggiunge uno scarrabile Fiat 190.35 e la sede si sposta in un piccolo capannone, con il primo ufficio ricavato in un ex pollaio: “Per entrarci bisognava abbassarsi”, scherza Piumatti.

Quel primo ufficio c’è ancora e oggi fa parte del mega impero - pardon, comprensorio - di Bra Servizi, che nel 1994 comincia a insediarsi nell’attuale sede della zona industriale di Bra rilevando alcuni terreni dell’ex Ispa, azienda in cui ha fatto la gavetta con il Cav. Pietro Marasso e il figlio Paolo persone

splendide, semplici e umane. Già, quell’Isa dove Piumatti ha mosso i suoi primi passi professionali è oggi un capannone rosa. Dopo la vendita dell’Isa era adibito a serra di orchidee, è diventato nel 1996 il primo impianto di selezione dei rifiuti chiamato SonSabri, dalle iniziali delle due figlie che, oggi, lavorano fianco al fianco con il padre. Tre anni e mezzo fa è nato il terzogenito Massimo, dall’attuale compagna.

**PROSSIMA ULTERIORE
ESPANSIONE**

Oggi Piumatti è nonno di Nicole, nata un anno e mezzo fa da Sonia, che ha in grembo un altro figlio, ed insieme a entrambe le figlie è alla guida di un colosso che comprende una serie di attività inglobate negli anni dello sviluppo dal Gruppo Piumatti: la storica Alba Spurghi, Tritogom, Bra Servizi Group, Bra Spurghi, CRM..., a queste si aggiunge un’azienda di altissima tecnologia per il recupero della vetroresina da imbarcazioni. Complessivamente un gruppo che fattura oltre 100 milioni di euro e conta clienti di ogni dimensione, tra i quali Michelin e Ferrero e molti altri.

E non è finita. La superficie occupata a Bra, pari a 128mila mq, sta per crescere di ulteriori 50mila. E sono di proprietà e disponibili altri spazi ad accogliere i sicuri ulteriori frutti dell’incredibile, straordinario genio creativo di un personaggio che, a 57 anni, continua a seguire il flusso della sua energia. Restando, comunque, sempre lo stesso “Beppe” cresciuto in quella casetta a Terrapini, la cui grande umanità, abbinata a una feroce determinazione, è palpabile nel sorriso, nello sguardo, nei gesti: “Semplicità e umiltà sono i valori che mi hanno insegnato, sono i valori dei contadini che, crisi o non crisi, hanno sempre da mangiare perché faticano, lavorando la terra. E seminano fiduciosi nelle loro forze e nella sicurezza che la terra dà loro i frutti della fatica”.



Foto di gruppo in occasione della consegna dei nuovi Scania. Al centro Piumatti con Franco Fenoglio, Presidente di Italscania.

A BRA OGNI RIFIUTO VIENE ACCOLTO E TRATTATO COME UNA RISORSA
UNA FLOTTA DI VEICOLI SEMPRE GIOVANI E RISPETTOSI DELL’AMBIENTE

Dal 2001 operativa con i servizi di raccolta rifiuti presso le municipalità, Bra Servizi oggi opera in tutta Italia, con una forte concentrazione dell’attività in Piemonte, Valle d’Aosta e Liguria. “L’80 per cento del nostro business - spiega Giuseppe Piumatti, fondatore e CEO di Bra Servizi - è oggi rappresentato da privati, aziende che richiedono i nostri servizi di raccolta e smaltimento o riciclo”. Bra Servizi dispone di una flotta differenziata tra marchio Iveco, Volvo Trucks e Renault Trucks. Di quest’anno l’avvio di una collaborazione con Scania, con l’inserimento nel parco di sei unità di scarrabili del Grifone.

Ed è stato proprio l’Amministratore delegato di Italscania, Franco Fenoglio, a consegnare di persona a Piumatti il premio “Fabio Montanaro”, assegnato quest’anno per la prima volta in occasione del recente Transpotec di Verona. “Nei prossimi anni - aggiunge Piumatti - abbiamo in programma l’acquisto di molteplici unità e, oltre al rapporto di pro-

fonda amicizia con Fenoglio, abbiamo scelto Scania per l’ottimo rapporto qualità-prezzo”.

Sin dal lontano 2000 (ben prima dell’entrata in vigore del Sistri) ogni automezzo e attrezzatura di Bra Servizi è monitorata da remoto, con un sofisticato programma in grado di individuarli costantemente, verificare il percorso effettuato e dare un report storico su viaggi, attività e dislocazione. Il servizio di raccolta oggi è collocato in un ampio programma di educazione ambientale nel quale Bra Servizi coinvolge tutti, dagli studenti alle famiglie, dai dipendenti ai fornitori ai clienti. Ogni camion è sottoposto a lavaggio accurato e quotidiano, la flotta è tenuta sotto controllo affinché l’età media e l’impatto ambientale siano più ridotti possibile; nell’impianto di Bra ogni rifiuto viene accolto e trattato come una risorsa. “In Germania - spiega Piumatti - i termovalorizzatori che generano energia elettrica sono una realtà consolidata, in Italia bisognerebbe pensarci il prima possibile”.



MILANO INDUSTRIAL E OFFICINE VISENTIN INSIEME NEL NOME DI IVECO

Nasce già grande la nuova Truck Station



PAOLO ALTIERI
BUCCINASCO

Il dinamismo Iveco non da segni di cedimento. L'ultima conquista del costruttore riguarda l'ampliamento del network nell'area strategica milanese. Grande successo ha avuto l'evento inaugurale della nuova Truck Station Iveco di Buccinasco (Mi), in via De Amicis 1/a. Più di mille persone hanno partecipato alla festa, tra cui diverse personalità di rilievo del territorio come il Sindaco Giambattista Maiorano, l'Assessore al Commercio Ottavio Baldassarre e il Comandante della Polizia locale Matteo Lai. L'ambizioso progetto imprenditoriale ha per protagonista due realtà storiche del territorio, la concessionaria Iveco Milano Industrial e le Officine Visentin, ora riunite in una nuova e modernissima struttura di vendita e assistenza che si pone all'avanguardia nel panorama nazionale e internazionale. Due aziende legate al nome Iveco e che con il costruttore hanno fatto sinergia per arrivare a concepire la nuova struttura di Buccinasco.

La nuova Truck Station si sviluppa su una superficie totale di oltre 16.000 mq, di cui 3.500 coperti. Si tratta di un insediamento moderno e razionale, dotato di specifiche e tecnologiche attrezzature all'avanguardia per il settore, in grado di offrire, oltre a un'assistenza completa e tempestiva per tutti i veicoli impiegati nel trasporto delle merci, anche una competente consulenza commerciale a 360°. Il team sarà composto da oltre 20 addetti d'officina che si occuperanno in maniera diretta del "service". Saranno anche presenti 5 addetti del reparto commerciale. Nella nuova Truck Station sarà quindi possibile trovare risposta a ogni esigenza della clientela, sia dal punto di vista assistenziale che commerciale, quindi legata alla vendita e all'allestimento di veicoli nuovi e usati. Inoltre, con il servizio "On Site", Milano Industrial e Officine Visentin

raggiungeranno a domicilio i propri clienti grazie a veicoli attrezzati appositamente, come i "carri soccorso" e i "carri officina" operativi 24 ore su 24. Nei prossimi mesi saranno operativi anche altri servizi complementari quali la consulenza per le pratiche automobilistiche, i corsi di aggiornamento e formazione per gli operatori del trasporto e molto altro ancora.

"Iveco ha sempre avuto una presenza ben strutturata su Milano - ha dichiarato Michai Daderlat, General Manager Iveco Mercato Italia - Milano Industrial, che già vantava una presenza significativa sulla direttrice della Tangenziale Est, oggi fa il bis con l'apertura di una struttura che fa riferimento all'area della Tangenziale Ovest e quindi al territorio milanese occidentale. Lo sviluppo del mercato e le politiche trascinanti di Iveco richiedono strutture nuove in grado di assistere sempre meglio il cliente. Inoltre, vogliamo implementare l'assi-

presentata da Alfredo Capitani, Presidente del Cda, e da Stefano Laggetta, General Manager. Per Officine Visentin erano presenti gli amministratori Davide e Luca Visentin. "Milano industrial - ha spiegato Stefano Laggetta - fa parte di un gruppo composto

Milano Industrial, su Pavia, Milano Nord, Est e Ovest. Nel suo complesso il gruppo vende circa 2.500 veicoli all'anno, con un fatturato che a livello assistenziale arriva a una decina di milioni di euro. I punti vendita sono 6 e 40 le officine autorizzate che ope-



I vertici Iveco, Milano Industrial e Officine Visentin durante la cerimonia d'inaugurazione della Truck Station di Buccinasco. Un ambizioso progetto imprenditoriale per il territorio milanese.

stenza con la Truck Station, ovvero con punti di eccellenza che trattano tutti i clienti truck e van con un'altissima specializzazione per veicolo pesante e che garantiscono una disponibilità eccezionale, servizi personalizzati e qualifica al top".

Milano Industrial era rap-

da cinque famiglie imprenditoriali, capitanate da Alfredo Capitani, Massimiliano Cingaro, Patrizio Dono, Massimo Tentori e il sottoscritto. Tentori opera nelle province di Monza-Brianza, Lecco e Como, Dono in quelle di Varese, Lecco, Como e Sondrio, Capitani e il sottoscritto, con

rano sulle province".

"La genesi della nuova sede di Buccinasco ha radici lontane, nel 2006-2007 - ha aggiunto Laggetta - Allora Iveco intendeva realizzare su Milano una struttura importante. Noi come imprenditori locali ci siamo subito attivati e ci siamo proposti come

DUE REALTÀ STORICHE
DEL TERRITORIO
MILANESE, IN SINERGIA
CON IL COSTRUTTORE
TORINESE, HANNO
INAUGURATO LA NUOVA
CENTRALE OPERATIVA
DI BUCCINASCO, UN
INSEDIAMENTO
MODERNO E
RAZIONALE, DOTATO DI
SPECIFICHE E
TECNOLOGICHE
ATTREZZATURE
ALL'AVANGUARDIA PER
IL SETTORE E IN GRADO
DI OFFRIRE, OLTRE A
UN'ASSISTENZA
COMPLETA E
TEMPESTIVA PER TUTTI
I VEICOLI IMPIEGATI
NEL TRASPORTO DELLE
MERCÌ, ANCHE UNA
COMPETENTE
CONSULENZA
COMMERCIALE A 360°.

gruppo per edificare una struttura nel territorio a Ovest di Milano da affiancare a quella che esiste sulla parte Est. Abbiamo acquistato il terreno nel 2009 e dopo tutte le trafale burocratiche siamo riusciti a terminare i lavori nel 2015. Il progetto ha anche

incontrato l'interesse dei fratelli Visentin: noi volevamo creare una struttura efficiente dal punto di vista delle riparazioni e anche fortemente rappresentativa in termini di immagine, loro avevano bisogno di riorganizzarsi in modo differente. Abbiamo quindi unito le forze e dato vita alla nuova realtà. Durante la definizione del progetto è stata anche presa la decisione di far nascere la struttura come Truck Station, denominazione che riguarda anche la struttura Milano Industrial sulla Tangenziale Est. L'investimento ha richiesto poco meno di 10 milioni di euro".

"Arriviamo da una realtà, quella di Pero (Mi), in cui vantavamo un buon parco clienti che fortunatamente ci hanno seguito - ha commentato Davide Visentin - L'area territoriale che fa capo a Buccinasco è quasi completamente scoperta da altre officine importanti e contiamo di crescere parecchio". La storia delle Officine Visentin è fatta d'impegno e passione che hanno consentito all'azienda di famiglia di raggiungere importanti traguardi. Come quello dell'apertura della moderna struttura di Buccinasco, che chiude il capitolo con lo storico quartier generale di Pero e ne apre uno nuovo, ricco di prospettive positive. "Registriamo un fatturato di quasi 3 milioni di euro - ha confermato Luca Visentin - e abbiamo tutte le potenzialità per crescere ulteriormente. Vantiamo diversi primati: siamo stati la prima officina in Lombardia a fare le revisioni di veicoli oltre le 3,5 t e la prima su Milano a ottenere l'autorizzazione per le certificazioni tachigrafi digitali. Abbiamo poi un ruolo importante nel campo delle revisioni".

"Con la Truck Station di Buccinasco vogliamo consolidarci, radicarci nel territorio e sviluppare nuove frontiere - ha detto in conclusione Stefano Laggetta - Fino a oggi abbiamo coltivato con successo il nostro core business ma ci sono altri settori complementari che richiedono la nostra attenzione. In definitiva, posso dire che la nuova struttura ha due fondamentali obiettivi: far crescere il fatturato in ambito riparativo, e quindi anche per ciò che concerne ricambi, e il rapporto con la clientela nel service; aumentare la penetrazione delle vendite nell'area di riferimento".

LE AZIENDE PROTAGONISTE

Milano Industrial Spa, concessionaria Iveco, Piaggio e Fiat Professional, opera nel settore della vendita e riparazione di veicoli industriali e commerciali da oltre trentacinque anni. La società fa parte di uno dei gruppi più importanti del panorama dei veicoli industriali a livello nazionale con 200 dipendenti, un fatturato di oltre 100 milioni di euro, 7 punti vendita, 5 magazzini ricambi e 40 punti di assistenza che insistono sul territorio lombardo tra le province di Sondrio, Lecco, Como, Varese, Milano e Pavia. La nuova Truck Station di Buccinasco, nell'ottica di un piano strategico di sviluppo e al fine di migliorare la copertura dell'area Sud-Ovest di Milano, con il nuovo, moderno e razionale impianto, sviluppato su una superficie di 16.000 mq, ha sostituito il vecchio insediamento, già presente nel medesimo comune fin dall'inizio degli anni Duemila.

Officine Visentin Srl è una storica e consolidata realtà del settore della riparazione dei veicoli industriali dell'area a Nord-Ovest di Milano. Fondata da Silvano Filiberto Visentin nei primi anni Sessanta, le Officine Visentin, nel frattempo diventate una delle realtà più importanti e di riferimento per il settore, è stata successivamente ereditata dai figli di Silvano Filiberto, Davide e Luca, nei primi anni Novanta. Sotto la guida dei due fratelli, l'officina si è sviluppata ulteriormente fino a diventare, con la realizzazione di un nuovo impianto sito nel comune di Pero (Mi), parte del network Iveco verso la fine degli anni Novanta. Nell'arco di poco più di un decennio, il consolidato rapporto con il marchio e la capacità di guardare al futuro dei Visentin hanno garantito uno sviluppo del business tale da rendere necessaria la ricerca di una nuova soluzione logistica più adeguata a soddisfare le numerose richieste della clientela. Da qui l'esigenza di trovare rapidamente un nuovo impianto con particolare focus nell'area Ovest di Milano.



OFFICIAL SUPPLIER
SCUDERIA FERRARI

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT



ESCLUSIVO CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI

Per il massimo del comfort
e della sicurezza

ECCEZIONALE ECONOMIA DEI CONSUMI

Con le modalità ECO o POWER

FINO AL 10% IN MENO SUI COSTI DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE*

Con affidabilità e durata record

*Rispetto al cambio manuale

PRESTAZIONI INEGUAGLIABILI

Motori da 2,3 e 3,0 litri,
fino a 205 CV e 470 Nm

NUOVO DAILY HI-MATIC E6. PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO

Il Nuovo Daily HI-MATIC E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. I nuovi motori Euro 6, abbinati al primo cambio automatico a 8 rapporti del mercato, garantiscono più potenza, minori consumi di carburante e il miglior costo d'esercizio della categoria. Con il suo comfort migliorato e la connettività avanzata è il partner perfetto per il tuo business.



lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

RENAULT TRUCKS CONSEGNA UN C 8X4 TRIDEM ALLA FRANCESE BML

C come calcestruzzo



BÉTON DES MONTS DU LYONNAIS, IMPRESA DI COSTRUZIONI SPECIALIZZATA NEL CALCESTRUZZO “PRONTO PER L’USO” CON SEDE NELLA REGIONE AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, HA RICEVUTO A LIONE LE CHIAVI DI UN RENAULT TRUCKS C 8x4 TRIDEM, VEICOLO DA CANTIERE PROGETTATO PER IL SETTORE DELLE COSTRUZIONI, ESTREMAMENTE MANEGGEVOLE, SOPRATTUTTO PER APPLICAZIONI IN AMBIENTE URBANO.

FABIO BASILICO
LIONE

Dove c’è specializzazione entrano in gioco i veicoli specializzati della gamma Renault Trucks. BML, Béton des Monts du Lyonnais, impresa di costruzioni specializzata nel calcestruzzo “pronto per l’uso” con sede nella regione Auvergne-Rhône-Alpes, ha ricevuto a Lione le chiavi di un Renault Trucks C 8x4 Tridem, veicolo da cantiere progettato per il settore delle costruzioni, estremamente maneggevole, soprattutto per applicazioni in ambiente urbano. La ce-

rimonia si è svolta presso il quartier generale della Losanga: Philippe Ville, Direttore di BML, ha ricevuto le chiavi da Christophe Deshayes, Direttore commerciale Renault Trucks France. Il C 8x4 Tridem è attualmente impiegato per la realizzazione del parcheggio Saint-Antoine a Lione. Il veicolo presenta un interasse corto da 3.200 mm e un quarto asse sterzante che riduce il raggio di sterzata di 900 mm, pari al 10 per cento in più rispetto a una motrice 8x4, migliorando nettamente la manovrabilità del mezzo: “La nostra problematica principale è la maneggevolezza,

motivo per cui avevamo bisogno di un veicolo progettato per i cantieri urbani, dove l’accesso è difficile per un camion da cantiere classico”, ha spiegato Philippe Ville.

Per Renault Trucks è essenziale proporre ai propri clienti le soluzioni di trasporto più adatte alle esigenze specifiche della loro attività. Il Renault Trucks C 8x4 Tridem soddisfa pienamente le esigenze del settore del calcestruzzo, grazie soprattutto alla betoniera da 9 mc: “Le sospensioni pneumatiche di questo mezzo forniscono ai nostri conducenti un vero comfort di lavoro e permetto-

no di sollevare automaticamente e facilmente il veicolo in modo da agganciare la botte del calcestruzzo”, ha aggiunto Philippe Ville. A vuoto, l’asse sterzante posteriore consente di risparmiare carburante e ridurre l’usura degli pneumatici. A carico, migliora significativamente l’aderenza del veicolo.

La flotta di 200 camion dell’impresa BML è essenzialmente composta da veicoli Renault Trucks: “Siamo fedeli al costruttore da molti anni e siamo sensibili alla qualità dei mezzi proposti e al comfort offerto dalle nuove cabine. La prossimità della rete e la qualità del servizio post-vendita sono criteri importanti nella selezione del nostro partner - ha precisato Ville - Essendo anche presenti nella regione lionesa, affidarci a Renault Trucks ci sembra una scelta logica”.

All’interno della nuova gamma Renault Trucks, la proposta per le attività edili e cantieristiche si declina nelle due gamma distinte C e K, la prima specifica per l’edilizia e la seconda per il cava/cantiere. Robustezza, comfort di lavoro, carico utile, motricità, nuove motorizzazioni Euro 6, basso consumo di carburante, facilità d’allestimento: sono le variabili determinanti nel calcolo della produttività in questi settori di riferimento che le gamme C e K soddisfano in pieno. La gamma C, disponibile con due larghezze di cabina, si caratterizza, innanzitutto, per un elevato carico utile, un comfort simile a

quello di un camion lunga distanza e naturalmente ridotti consumi.

Inoltre, l’eccellente motricità e la manovrabilità in tutte le condizioni, le consentono di soddisfare i professionisti del movimento terra. K rappresenta il nuovo punto di riferimento in materia di robustezza e capacità di superamento di passaggi difficili. Senza contare che si tratta di una gamma che offre il miglior angolo d’approccio del mercato (32°). La gamma C dispone di Optitrack, il sistema di trazione idrostatica sull’asse anteriore, che consente di disporre temporaneamente di un supplemento di motricità, mentre la gamma K propone versioni convenzionali con tutte le ruote motrici. I veicoli sono dotati di fari di svolta, cambio automatizzato Optidriver di serie, freno di stazionamento elettrico che s’innesta automaticamente all’arresto del motore e svariate predisposizioni per l’allestimento che contribuiscono a ridurre la durata delle operazioni e di conseguenza i termini di consegna del mezzo pronto del 20 per cento.

STRUMENTO AFFIDABILE

Il design esterno palesa tutte le qualità del mezzo e dimostra visivamente che si tratta di uno strumento affidabile, efficiente e robusto, concepito affinché esegua efficacemente il suo lavoro, generi profitto, non crei problemi al cliente, tuteli la sua attività e renda orgoglioso l’autista. Va anche detto che grazie a una tara ottimizzata, la gamma C ha un carico utile ottimale, che arriva fino a 22,8 tonnellate su un 8x4. La gamma K offre MTT fino a 50 tonnellate e MTC (Massa Totale Combinazione) fino a 120 tonnellate. I mezzi sono anche predisposti per il montaggio di Optifleet, la soluzione di gestione della flotta che consente di aumentare la redditività d’esercizio.

Per la gamma C sono disponibili quattro tipi di cabina: Day Cab, Night & Day Cab, Sleeper Cab e Global Cab. Per la gamma K ce ne sono due: Day Cab e Night & Day Cab. La propulsione è assicurata dai nuovi motori Euro 6 DTI 11 e DTI 13 nonché dall’Euro 6 DTI 8.



CNH INDUSTRIAL

Con TechPro2 professionisti anche in Sudafrica

Inaugurato a Ennerdale, vicino a Johannesburg, il nuovo programma di formazione dei giovani dedicato ai motori.

TechPro2, l’iniziativa di formazione giovanile promossa a livello globale da CNH Industrial, sbarca a Johannesburg, in Sudafrica. Questa particolare edizione del programma è dedicata ai motori e, per questo motivo, offrirà sia lezioni in aula sia esercitazioni pratiche in un’officina tecnica dedicata. L’inaugurazione dell’iniziativa si è tenuta il 16 marzo scorso al “Don Bosco Educational Center” di Ennerdale, vicino a Johannesburg, dove si svolge il corso.

TechPro2 vede in prima linea FPT Industrial, il brand internazionale di CNH Industrial dedicato ai motori, che fornisce materiali didattici e propulsori sia per generatori sia per applicazioni stradali. Oltre alla fornitura di mac-

chinari per le esercitazioni pratiche, FPT Industrial ha sviluppato dei moduli di formazione online per erogare le informazioni di base sui motori oggetto del corso. La componente tecnico-specialistica del programma viene erogata dal Dipartimento Tecnico locale di CNH Industrial. Il corso, della durata di un anno, viene condotto da un insegnante locale. Una volta completato il corso con profitto, gli studenti riceveranno uno speciale attestato riconosciuto dal Governo del Sudafrica.

Alla fine del corso saranno inoltre organizzati degli stage presso i concessionari FPT Industrial locali per offrire agli studenti la possibilità di ottenere un’effettiva esperienza sul campo, preparan-



doli così al meglio per il mercato del lavoro. FPT Industrial è anche attivamente coinvolta nel formare i futuri formatori sudafricani attraverso corsi digitali, che avranno una sezione specifica dedicata al programma TechPro2.

Questa formazione digitale è disponibile ai formatori su una piattaforma web fornita direttamente da FPT Industrial.

TechPro2 è un’iniziativa congiunta promossa da CNH Industrial e dalla con-

sociata Fiat Chrysler Automobiles in collaborazione con CNOS-FAP, il Centro Nazionale Opere Salesiane che ha la missione di promuovere la formazione e l’aggiornamento professionale secondo lo stile educativo

di Don Bosco. L’obiettivo è offrire ai giovani di oltre 50 paesi del mondo, Italia compresa, le competenze tecniche e commerciali necessarie per prepararsi adeguatamente all’ingresso nel mercato del lavoro nei settori automotive e dei mezzi industriali.

L’iniziativa è cresciuta nel tempo per diventare più di un semplice programma d’insegnamento per formare tecnici altamente specializzati. Oggi ha una portata globale che coinvolge attivamente e sollecita al confronto diretto i giovani, molti dei quali provengono da condizioni sociali svantaggiate, così da offrire loro un sicuro futuro professionale. Inoltre, TechPro2 rappresenta un modello di relazione innovativo tra scuola e mondo del lavoro.

DONNE AL VOLANTE DEI GIGANTI DELLA STRADA

“La mia vita alla guida del truck”

VALENTINA MASSA
LIVORNO

Promuovere la diversity e valorizzare le figure professionali al femminile è parte integrante della cultura aziendale del Gruppo Daimler sia a livello globale che in Italia. Anche se sono ancora una minoranza, sono sempre più le donne che scelgono di passare le proprie giornate al volante di un camion e di farne la propria professione. Sul mezzo da lavoro come in ufficio ci vuole passione, determinazione e professionalità a prescindere dal sesso.

Che cosa significa in concreto per una donna fare la camionista? La domanda è stata rivolta a Elisa Congiu, mamma di due ragazzi che fa questo mestiere da oltre



Elisa Congiu

18 anni. Lavora presso la Panzeri Trucks Service di Livorno e guida un Mercedes-Benz Actros 480. Come mai hai deciso di fare la camionista? “Ho sempre avuto - racconta Elisa Congiu - la passione per i motori, i camion e la guida sportiva. Da bambina seguivo la F1, il rally e lavoravo in officina da mio zio. A 23 anni mi sono trovata sola con 2 figli e dovevo provvedere a loro. Ho deciso di prendere le patenti perché era l'unico lavoro che mi potesse permettere di mantenere la mia fa-



miglia con dignità”.

Se dovessi descrivere la professione, quali sono i pro e i contro? “I pro sono l'indipendenza economica, poter viaggiare e conoscere persone e culture diverse. I contro, non hai una vita sociale continuativa, molta solitudine e sacrificio. Durante un periodo della mia carriera ho lavorato nel settore del trasporto blindato. Era tutto top secret. Con i vetri oscurati, si partiva da una base militare direttamente con la scorta al punto di arrivo. Non si poteva comunicare con nessuno”.

Come hai fatto a conciliare l'essere mamma con una vita “on the road”? “I miei ingredienti sono: molta determinazione, voglia di farcela e tantissimo amore per i miei figli. Ho sempre avuto la certezza che volere è potere. Ho deciso di crescere i miei figli senza dipendere da nessuno e, allo stesso tempo, ho voluto intraprendere la carriera da

camionista. Oggi, nonostante tanti sacrifici, guardo i miei figli ormai cresciuti e sono orgogliosa di dire di avercela fatta su entrambi i fronti”.

Quali sono le norme relative al trasporto su strada? Ci sono delle ore, delle pause stabilite? “Ogni autista - spiega - non deve superare giornalmente le 9 ore di guida, tuttavia, al massimo 2 volte nella stessa settimana questo periodo di guida può essere prolungato a 10 ore. Ogni 4 ore e 30 minuti di guida è obbligatorio eseguire una pausa di 45 minuti consecutivi. Questa pausa può essere anche frazionata in una prima di 15 minuti e una seconda di 30 minuti. Nell'arco di una settimana lavorativa non si possono superare le 56 ore di guida e nell'arco di 2 settimane le 90 ore. Alla fine della settimana di lavoro si deve fruire di un riposo di 45 ore”.

Il veicolo diventa una seconda casa, cosa ti piace

portare sempre con te nella tua cabina? “A parte i porta fortuna che miei figli mi hanno regalato negli anni, porto con me sempre tre cose: la mia tazza preferita, un album da disegno e dei libri”.

Immagino che i tacchi a spillo siano difficili da mettere: c'è un tipo di abbigliamento migliore? “Prediligo l'abbigliamento sportivo, è comodo quando stai tante ore alla guida e non ti distrae dalla stessa. Naturalmente quando entro negli scarichi o carichi uso l'abbigliamento antinfortunistico obbligatorio per legge”.

Che tipo di alimentazione conviene seguire stando seduti per molte ore? “Ho sempre fatto più pasti mangiando poco ma bene. Meglio evitare le abbuffate. Una buona colazione e che non manchi il caffè! Quando arriva la fame frutta fresca o secca, verdure e tanta acqua. La sera una cena con un primo o un secondo”.

Di solito si dà un nome al proprio veicolo, come mai? Il tuo ne ha uno? “Ti dà un senso di appartenenza e di fiducia. Tu conti su di lui e lui su di te. In strada, sei solo e il tuo camion è il tuo migliore amico. Ora ho un camion nuovo e ci stiamo conoscendo, ancora non ho trovato il nome giusto per lui”.

Nell'immaginario comune, una donna che guida un camion deve essere forte come un uomo, cosa ne pensi? “Fisicamente non lo sarà mai, però ho sempre pensato che la forza mentale, a volte, possa prevalere. Io ne sono la prova: alta 1.60 peso 52 kg, sono ben strutturata ma non avrò mai la forza di un uomo. Ciò nonostante, faccio la camionista da 18 anni e non ho mai mollato un carico o scarico a metà. La mia forza è la determinazione”.

Durante alcune prove consumi tra colleghi sei arrivata prima stracciando

IN UN'INTERVISTA
REALIZZATA IN
OCCASIONE DELL'8
MARZO, ELISA
CONGIU, CAMIONISTA
MERCEDES-BENZ E
MAMMA DI DUE
RAGAZZI, RACCONTA LA
SUA ESPERIENZA DI
QUASI VENT'ANNI ALLA
GUIDA DI UN CAMION.
GRANDE APPASSIONATA
DI MOTORI, ELISA
RACCONTA TAPPA PER
TAPPA LA SUA
PROFESSIONE: UNA
STORIA DI CORAGGIO,
DI UNA DONNA CHE
MAI SI È ARRESA DI
FRONTE ALLE
DIFFICOLTÀ.

tutti gli uomini, qual è stato il segreto della vittoria? “Amo il mio lavoro, mi piace mettermi in gioco per migliorare se c'è la possibilità di farlo mi ci butto a capo fitto. Ho seguito per filo e per segno le indicazioni dell'istruttore e ho raggiunto l'obiettivo prefissato”.

I mezzi pesanti odierni sono molto evoluti rispetto al passato, com'è guidare un camion Mercedes? “Sono rimasta piacevolmente colpita dal marchio Mercedes. Ho guidato diversi mezzi di altre case costruttrici ma il confort e le prestazioni della Stella mi hanno conquistato subito”.

Un messaggio alle donne che vivono un momento di difficoltà: “La vita può cambiare in qualsiasi momento, l'importante è tenere bene a mente che il sole è sempre pronto a splendere nelle nostre giornate. Auguro a tutte le donne di non dimenticare mai ciò che valgono”.

ALTIMANI/SPONDE IDRAULICHE PROGETTATE E PRODOTTE IN ITALIA

Un aiuto quotidiano

Presentata al Transpotec la gamma per tutti i veicoli professionali.

Offrire prodotti di eccellenza e assistenza eccellenti è la mission di Altimani Lift, che all'ultimo Salone Transpotec di Verona ha presentato la sua gamma di sponde idrauliche per camion e veicoli professionali di ogni genere, sviluppate e prodotte nel sito di San Benedetto Po, alle porte di Mantova.

“Disponiamo - spiega Paolo Altimani - di uno staff progettuale di altissima qualità, con un mix di esperienza e freschezza che permette di fornire prodotti innovativi e personalizzati. Vantiamo un parco macchine utensili completo, che ci permette la produzione delle sponde totalmente all'interno, grazie a una stretta collaborazione con i

nostri partner”.

La famiglia AL comprende sponde a battuta con portata da 750 a 3.000 kg, centralina oleodinamica a elettrovalvole con comandi a due mani e piattaforma in alluminio.

Due i modelli di sponde interno telaio: ALIT 750 e 1.000 con stessa centralina e piattaforma in alluminio con due longheroni di rinforzo. ALR sono le sponde retrattili: una famiglia di cinque modelli per portate da 750 a 3.000 kg e stesse caratteristiche di centralina e piattaforma. Completano la gamma la sponda interno furgone ALM 300 e la mezza sponda ALSM 750.

Gioiello della produzione Altimani Lift la nuova famiglia Speedyram, modelli di pedane semplici,

leggere e robuste, dal design compatto e conformi alle normative europee. Una soluzione pensata per soddisfare tutte le esigenze professionali e di impiego: cerniere integrate, nuovi profili in alluminio e nuova piastra per modello fisso, piastre per fissaggio rapido, capacità di carico di 600 kg, gancio per sgancio rapido, sistema di bloccaggio e segnalazione rifrangente.

“I vantaggi di Speedyram - aggiunge Paolo Altimani - sono rappresentati dall'alluminio, che le rende robuste e leggere, e dal sistema d'installazione particolarmente rapido, che riduce il tempo di sostituzione. A richiesta sono disponibili modelli fissi o smontabili”.



NELLO SVILUPPO EUROPEO L'ITALIA HA UN RUOLO DI PRIMO PIANO

“È UN’OTTIMA SQUADRA: PRONTI A ESPANDERE IL PORTAFOGLIO SERVIZI”

Oggi la rete Alltrucks Truck & Trailer Service conta in Europa quasi 300 officine partner in sei paesi europei. Quanto durerà e quale sarà l’ulteriore evoluzione della rete? “Il processo di sviluppo - illustra Homer Smyrliadis, Managing Director di Alltrucks - in via di attuazione durerà ancora diversi anni. L’obiettivo è diventare la prima rete di officine con competenze multimarca nel settore dei veicoli industriali in Europa. Non sarà affatto facile, ma abbiamo dalla nostra una forte richiesta del mercato e in ogni Paese dove siamo presenti un team motivato e preparato. Al momento lo sviluppo è concentrato sui Paesi più dimensionati dell’Europa Occidentale: entro fine anno saremo presenti in tutta l’Europa continentale, ma stiamo preparando il lancio in Polonia e guardiamo con interesse anche a una crescita ad est.”.

Quali le prospettive per l’Italia? “Sul mercato italiano -risponde il manager tedesco - stiamo rispettando pienamente gli obiettivi che ci



eravamo prefissati, grazie a una squadra che sta lavorando bene e con grande affiatamento. In Italia Alltrucks oltre 45 officine si sono legate ad Alltrucks, provando che la nostra proposta incontra le esigenze del mercato. Intendiamo continuare a sviluppare il concept con altri servizi, per offrire sempre più possibilità di business alle officine partner e sempre più servizi qualificati ai clienti finali”.

In Germania Alltrucks collabora con marchi quali Goldhofer, Eberspäcker e Liqui Moly: partnership che troveremo anche in Italia? “Dopo un anno pieno di attività - risponde Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks, ovvero il manager al quale nel settembre 2015 è toccata la sfida dello sbarco della rete nel nostro Paese - vi sono varie aziende di diversi settori che hanno espresso la disponibilità a una collaborazione. Il nostro obiettivo è sviluppare accordi di collaborazione con aziende che completino l’offerta dei tre soci, senza escludere alcuna possibilità”.

INTERVISTA AL MANAGING DIRECTOR HOMER SMYRLIADIS

Alltrucks: crescita veloce in Europa

MAX CAMPANELLA
VERONA

Il cognome greco svela le sue origini e soprattutto la straordinaria capacità di apprendere le lingue. Homer Smyrliadis, 55 anni, è nato in Grecia da madre tedesca e cresciuto tra il paese ellenico e la Germania, ma quelle origini gli hanno assegnato un’incredibile versatilità non solo nell’utilizzo delle lingue (oltre al tedesco parla in modo fluente inglese, francese, greco e qualche parola in italiano), ma anche nell’occuparsi di settori differenti tra loro in contesti culturali diversi. Competenze che lo hanno visto protagonista di numerose start-up. Un know-how che nel 2013 Homer Smyrliadis - ai tempi in ZF - ha messo a disposizione delle aziende ZF, Bosch e Knorr-Bremse, quando i tre fornitori leader nel settore dei veicoli industriali hanno cominciato a sviluppare il nuovo concept: mettere insieme le competenze di ciascuno e fornirle come patrimonio a una rete di officine brandizzate con i tre loghi, in modo che ciascuna officina possa avere tutte le informazioni necessarie per offrire al trasportatore un servizio efficace, efficiente e puntuale in tutti gli ambiti d’intervento e per qualsiasi Casa costruttrice. Nasce così Alltrucks Truck & Trailer Service.

I tre soci hanno individuato la Germania come “biggest market” e quindi scelto il proprio Paese come il primo in cui lanciare il progetto. Agli ottimi risultati ottenuti sul mercato hanno fatto seguito quelli in Austria e Svizzera nel 2015, quindi Italia, Benelux, e Spagna nel 2016. Al-



Homer Smyrliadis, Managing Director di Alltrucks.

l’inizio del 2017 tocca alla Francia, con Portogallo e Polonia che seguiranno entro l’anno.

A capo di questo progetto i tre soci hanno chiamato Homer Smyrliadis a ricoprire il ruolo di Managing Director in Alltrucks. Dotato di grande entusiasmo nel suo lavoro, il manager tedesco sin dall’inizio ha accettato questa sfida, certo del valore dell’idea dei tre soci e, soprattutto, la necessità del mercato cui va a rispondere Alltrucks. “La nostra rete - spiega Homer Smyrliadis - nasce per colmare uno spazio che gli stessi tre soci avevano individuato nella fase di distribuzione dei loro servizi. Più precisamente: i tre fondatori vogliono offrire al mercato non solo prodotti all’avanguardia, ma anche servizi di elevata qualità, che sono a disposizione delle officine affinché queste ultime diano al cliente finale un servizio di altrettanto alto livello.

Da lì al passo successivo - implementare la gamma di servizi per il cliente finale - il passo è stato veramente breve. Oggi Alltrucks offre un esclusivo sistema diagnostico multimarca, il supporto tecnico telefonico e on-line, la formazione e le informazioni tecniche, fino al supporto marketing e comunicazione e i servizi alle flotte, quale ad esempio il soccorso stradale 24 ore. “Le officine per loro natura - prosegue Homer Smyrliadis - rivolgono la loro offerta a tutti i veicoli industriali: Alltrucks si pone come riferimento nella fornitura di servizi per sistemi che equipaggiano tutti i veicoli industriali, dal truck al semirimorchio, da qui il nome Alltrucks Truck & Trailer Service”.

“Le officine partner - precisa il Managing Director di Alltrucks - devono rispondere a standard strutturali, tecnici, organizzativi e di identificazione, omogenei in tutta la re-

te. Base essenziale, alle officine chiediamo che effettuino attività multimarca: il cliente deve potersi rivolgere alla nostra rete qualunque sia il brand di veicolo industriale o semirimorchio presente nella flotta.”.

Qual è la chiave di differenza delle officine Alltrucks? Perché un’officina è “calamitata” dalla rete e qual è il valore aggiunto che un trasportatore trova nel rivolgersi ai servizi Alltrucks? “È noto - risponde Homer Smyrliadis - che la tecnologia nei trasporti si evolve in modo esponenziale. Punto di forza di Alltrucks è la sua origine: i tre soci fondatori stanno sviluppando oggi la tecnologia dei veicoli di domani. Le officine che fanno parte della nostra rete come tali hanno accesso alle informazioni e alla formazione di chi sta partecipando all’evoluzione dei prodotti e dei servizi. Questo garantisce loro continuità nel tempo”.



Le officine partner rispondono a standard strutturali, tecnici, organizzativi e d’identificazione omogenei in tutta la rete.

IVECO. IL TUO PARTNER PER UN TRASPORTO SOSTENIBILE.



SOSTENIBILITÀ

Massimo rispetto dell'ambiente con un'offerta di veicoli a trazioni alternative e motori Euro 6.

TECNOLOGIA

Soluzioni esclusive, come il sistema HI-SCR per consumi ridotti, temperature più basse e nessun danno termico al DPF.

BUSINESS PARTNER

Una gamma completa di veicoli, su misura per il tuo business. Facilitare il lavoro e aumentare la produttività sono gli obiettivi comuni.

COSTO TOTALE DI ESERCIZIO

Riduzione del Costo Totale di Esercizio (TCO) grazie anche al ridotto consumo di carburante e agli intervalli di manutenzione più estesi.

**IVECO È AL TUO FIANCO PER OFFRIRTI LA SOLUZIONE PIÙ ADATTA ALLE TUE ESIGENZE.
TI ASPETTIAMO CON UNA GAMMA COMPLETAMENTE RINNOVATA!
CORRI IN CONCESSIONARIA O CHIAMA IL NUMERO VERDE!**



lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

PER L'ANNO IN CORSO LAMBERET LANCIA UNA SERIE DI NOVITÀ

Freddo controllato per le consegne in città

NEL 2017 IL COSTRUTTORE FRANCESE DI ALLESTIMENTI ISOTERMICI PUNTA A CONSOLIDARE LA STORICA LEADERSHIP NEL SEGMENTO DEI SEMIRIMORCHI REFRIGERATI E A INCREMENTARE LA QUOTA DI MERCATO NEI CAMION E VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI. TRA LE NOVITÀ DI PRODOTTO TRUCK LAB, PROTOTIPO CON ALLESTIMENTO ISOTERMICO INTEGRATO AL VEICOLO, E LA NUOVA COIBENTAZIONE IN CATEGORIA FRCX PER DAILY, IL BEST SELLER DEI LEGGERI IVECO.

MATTEO GALIMBERTI
LAINATE

Leader in Francia e terzo gruppo in Europa nel trasporto a temperatura controllata, per il 2017 Lamberet lancia una serie di novità che partono dalla nuova fabbrica di Saint Eusèbe (100mila mq di cui 15mila coperti) che, dopo l'inaugurazione avvenuta lo scorso anno, entra quest'anno a pieno regime per l'allestimento e la coibentazione dei veicoli commerciali leggeri e che si affianca ai 210mila mq dello storico sito di Saint Cyr-sur-Menthon, che opererà d'ora in avanti solo per i semirimorchi. "La riorganizzazione dei siti produttivi - spiega Antonello Serafini, direttore commerciale di Lamberet S.p.A. - si è resa ancora più necessaria in questi ultimi tempi, a seguito sia della continua evoluzione del prodotto che mira a rispondere alle richieste sempre più esigenti del mercato sia della gamma molto ampia (da uno a 100 mc) che siamo in grado di offrire, lavorando con tutti i principali brand di veicoli leggeri e autocarri esistenti sul mercato italiano. Se gettiamo un occhio alle novità nei semirimorchi generate da questa riorganizzazione ne troviamo diverse, dalla gamma SR2 X-City da 24-27-33 pallet per la distribuzione urbana all'SR2 Rail-Road specifico per il trasporto intermodale strada-rotaia passando per l'ensemble Zero Petrol, che punta alla sostenibilità ambientale in modo sempre più deciso".

I semirimorchi frigoriferi della gamma X-City rappre-



sentano la risposta Lamberet alle sfide della distribuzione urbana. Si caratterizzano per maneggevolezza ottimizzata, ridotto consumo di carburante e minore slittamento dei pneumatici, grazie al telaio che integra una tecnologia di assi sterzanti inedita, con cavi e torrette di virata X-Steering e dimensioni adatte a ogni vincolo di ingombro. Specifico per il trasporto intermodale, SR2 Rail-Road è un semirimorchio frigorifero "rotabile" che soddisfa la norma UIC 596-5 per il trasporto non accompagnato sui vagoni ferroviari con codifica P. Combina i vantaggi di un semirimorchio SR2 su strada -aerodinamica, isolamento ed ergonomia al-

l'avanguardia - all'economia e all'ecologia del binario elettrificato. Infine, Zero Petrol è la tecnologia con cui Lamberet inaugura la nascita di una filiera 100 per cento ecologica adatta alla grande distribuzione nelle zone urbane, con furgonature isoterme di ultima generazione, caratterizzate da sistemi di refrigerazione criogenica. L'offerta isoterma di Lamberet si completa con i veicoli commerciali leggeri dedicati alle consegne porta-a-porta di alimentari e prodotti freschi e al trasporto dei farmaci. "Il 2016 - afferma Serafini - è stato un anno importante che ha registrato un volume complessivo di vendite di 1.250 unità, tra veicoli leg-



geri e pesanti, e che segna un incremento del 35 per cento rispetto al 2015. Per l'anno in corso le stime degli economisti parlano di una crescita del mercato meno dimensionata, nell'ordine del 5 per cento. Obiettivo di Lamberet è crescere il doppio del mercato, mettendo a segno un incremento nei volumi del 10 per cento puntando soprattutto al segmento dei veicoli leggeri grazie agli accordi in essere con le principali Case costruttrici e con alcune società di noleggio a medio e lungo termine". E l'implementazione del sito di Saint Eusèbe è una chiara testimonianza di questa strategia.

Tra le "novità di prodotto", al Transpotec 2017 Lamberet ha presentato ufficialmente Truck Lab, prototipo di veicolo studiato per il mercato francese che prevede un allestimento isoterma integrato al veicolo, in modo che non ci sia discontinuità tra mezzo e allestimento, e con l'unità refrigerante anch'essa integrata. "Questo prototipo - spiega in conclusione Serafini - dimostra lo sforzo che Lamberet fa per essere sempre all'avanguardia nel settore". Il 2017 è inoltre l'anno della nuova coibentazione Lamberet in categoria FRCX per l'Iveco Daily. Le caratteristiche principali di questo nuovo prodotto del gruppo francese sono l'alto isolamento termico, che consente di avere il veicolo con porta laterale di serie e senza ausilio di porta supplementare di contenimento per una temperatura interna di - 20°C, sommato alla proverbiale qualità e rifinitura Lamberet. Una garanzia di sicurezza e durata nel tempo.

OFFERTA FINANZIARIA PERSONALIZZATA PER BREVE E LUNGO RAGGIO LEASING SENZA PENSIERI, CON RATA COSTANTE E INDICIZZATA

Includere tutto in una sola rata, poter scegliere tra soluzioni flessibili e personalizzate, beneficiare di una consulenza finanziaria e gestionale mirata sulle specifiche esigenze della propria impresa è quanto chiedono oggi le aziende di autotrasporto, alle prese come sono con condizioni finanziarie che cambiano (spesso anche in modo rilevante) a seconda della finalità del prestito e costrette a tenersi aggiornate quotidianamente alla ricerca delle offerte più vantaggiose. Lamberet, nella sua strategia di fornitore ad ampio raggio di soluzioni di trasporto, lancia quest'anno un'offerta finanziaria personalizzata per i clienti a breve e lungo raggio: un leasing con rata costante indicizzata della durata di cinque anni che prevede una rata di 867 euro e un valore di riscatto di 11.500 euro.

Il semirimorchio sul quale si è puntato per la determinazione dell'offerta in promozione è un semirimorchio Lamberet SR2 "Green Liner" utilizzo Transit in ATP categoria FRC di altezza interna pari a 2650 mm, tre assi fissi, sei pneumatici 385/65 R 22,5, portaruote doppio di scorta, portapallet da 36 bancali, cassetta portaattrezzi, unità refrigerante Carrier Vector 1550 completa di Datscold 600.



"L'aspetto principale di questa offerta - spiega Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet S.p.A. - è rappresentato da due aspetti importanti: non è previsto un importo di anticipo ma il solo importo relativo alla prima rata di 867 euro, inoltre è previsto sin-

dall'origine un valore di riscatto pari a 11.500 euro che facoltativamente il cliente potrà esercitare per diventare proprietario del semirimorchio a fine leasing. L'importo relativo al riscatto potrà inoltre, se il cliente lo desidererà, essere finanziato dalla Banca Ifis Im-

presa. Com'è facile intuire si tratta di un contratto completamente trasparente e senza possibilità di equivoci tra cliente, Lamberet e istituto bancario. Tutto questo è stato reso possibile certamente dal lavoro svolto dai funzionari di Lamberet e Banca Ifis Impresa, ma soprattutto dal fatto che i semirimorchi Lamberet mantengono nel tempo un alto valore commerciale date le loro caratteristiche tecnologiche e i materiali di costruzione utilizzati".

In particolare, il prodotto Lamberet si caratterizza per un concetto costruttivo che prevede l'utilizzo di materiali compositi per la furgonatura. "Per l'esattezza - prosegue Serafini - viene utilizzato il poliestere, la piattaforma costruttiva Lamberet non prevede l'utilizzo di metallo e plastica. La scelta di non utilizzare il metallo è motivata dal fatto che quest'ultimo, come si sa, è un buon conduttore termico e quindi "nemico" del buon mantenimento termico della temperatura all'interno della furgonatura. Mentre la scelta di non utilizzare plastica è finalizzata a evitare l'aumento della tara del semirimorchio". La collaborazione tra Lamberet e Banca Ifis Impresa non si limita solo all'attuale semirimorchio in promozione ma si estende a tutta la gamma Lamberet.



LAMBERET

Il Frigo dei Professionisti



+100

MODELLI



2012



2013



2014



2015



2017



2017

Lamberet Spa - Corso Europa, 5 - 20020 Lainate (MI)
Tel. +39 02 9432.4200 - Fax +39 02 9537.0603 - info@lamberet.it

YouTube



LAMBERET

L'anello forte della catena del freddo

www.lamberet.it

INTERVISTA / ILMER MAIETTI, DIRETTORE GENERALE DI ANTEO

“Garanzia di solidità e continuità per tutti i clienti”

FABIO BASILICO
MOLINELLA

La recente partecipazione al Transpotec di Verona ha offerto ad Anteo l'occasione di mettere in luce di fronte a migliaia di addetti ai lavori le potenzialità che l'azienda di Molinella ha in termini di offensiva sui mercati. Ne abbiamo parlato con Ilmer Maietti, Direttore Generale di Anteo Spa. “La nostra strategia attuale - esordisce Maietti - è assicurare e garantire i clienti e il mercato italiano che Anteo continuerà a essere un riferimento stabile e duraturo nel campo delle sponde caricatrici. Anteo, che quest'anno festeggia 48 anni di attività, ha ampiamente dimostrato che nel panorama Italiano mantiene da sempre una grande linearità con i clienti”. “Sono diversi i punti salienti della nostra strategia - continua il Direttore Generale - In termini di prodotto vantiamo una gamma invidiabile con tantissimi prodotti standard ma anche tante versioni speciali per il mercato nazionale, studiate appositamente per una clientela esigente che richiede prodotti personalizzati. Proponiamo inoltre sempre nuovi prodotti frutto di un potenziamento del reparto R&D Anteo con l'assunzione di nuovi ingegneri per velocizzare la realizzazione di nuovi modelli”.

La sicurezza è un altro dei must di Anteo. “Con l'introduzione dello Smart Safe - aggiunge Maietti - Anteo tutela l'utilizzatore finale, il fleet manager e in particolare l'allesitore. Secondo le normative CE e EN 1756-1, l'allesitore deve effettuare un cablaggio dal pianale della sponda alla cabina del veicolo installando un avvisatore luminoso o acustico per segnalare il mal posizionamento del pianale. Anteo, invece di fornire solo la sonda sul pianale così come fanno i concorrenti e lasciare poi all'allesitore l'ingrato compito di effettuare il costoso impianto elettrico fino alla cabina del veicolo, fornisce lo Smart Safe, un semplice dispositivo wireless a batteria che va attaccato al vetro della cabina e segnala il mal posizionamento della sponda, nel caso in cui l'autista si metta in marcia dimenticando il pianale aperto, oppure se il pianale per qualsiasi ragione si apre durante la marcia del veicolo; il dispositivo informa immediatamente l'autista. In pratica, in caso di incidenti gravi di questo tipo, il primo a essere coinvolto con implicazioni che possono essere anche penali è il responsabile della flotta o il proprietario del veicolo, in seconda battuta, se l'allesimento non è corredato di segnalatore in cabina, il giudice può addossare tutte le responsabilità all'allesitore che non si è attenuto alle norme di sicurezza CE ed EN 1756-1”.

“Non solo - precisa ancora Maietti - effettuando dei cablaggi in aftermarket sul veicolo con cablaggi elettrici non autorizzati dalla casa madre, il cliente finale utilizzatore si potrebbe sentire rifiutare la garanzia da parte del produttore del veicolo per manomissione o interferenze con l'elettronica presente all'interno della cabina. Insomma, Smart Safe è un dispositivo veramente indispensabile che solo Anteo ha studiato portando una ventata di novità nel settore”. Per Ilmer Maietti qualità e affidabilità dei prodotti sono altri due punti cardine del programma Anteo. “Anteo da sempre punta su prodotti che siano più affidabili e durevoli nel tempo - spiega - Vogliamo così soddisfare il cliente fornendo un prodotto che costi meno dei concorrenti in manutenzione e riparazioni. In pratica, non puntiamo a vendere ricambi terminato il periodo di garanzia: tanto è vero che i nostri ricambi sono i meno costosi sul mercato. Se la sponda Anteo costa un po' di più rispetto ai concorrenti è perché punta alla qualità e a consegnare nelle mani del cliente un prodotto che nell'arco di 2-3 anni faccia risparmiare qualche migliaio di euro di manutenzione e pezzi di ricambio”. Garanzia di qualità che fa rima con prodotto tutto “made in Italy”: “Potrei anzi dire made in Emilia Romagna - commenta con orgoglio Maietti - perché al di là di qualche sparuto fornitore fuori regione le nostre macchine vengono tutte progettate e prodotte a Molinella con una filiera molto corta: al massimo arriviamo a 250 km dallo stabilimento”.

Quali sono gli obiettivi dell'ottimizzazione delle fasi progettuali e produttive introdotta da Anteo? “I prodotti

vengono tutti realizzati utilizzando la decennale esperienza della maggior parte dei nostri ingegneri - risponde Ilmer Maietti - Il reparto R&D è coadiuvato da CAD 3D più software FEM per il calcolo strutturale che garantiscono il rispetto delle normative di sicurezza dei progetti. Ogni progetto prima di essere lanciato in produzione su grande scala viene accuratamente testato. Si costruisce un prototipo e lo si mette in prova con test a fatica a pieno carico; ciò significa che la sponda viene avviata e lasciata salire e scendere con il peso massimo sopra al pianale per 50.000 cicli e se non avviene nessuna rottura a 50.000 cicli si interrompe il test e si procede a lanciare le commesse di produzione in grande scala. La produzione in Anteo è altamente qualificata sia come personale che come tecnologie e macchinari: in ingresso c'è un meticoloso controllo della qualità dei componenti forniti dai partner esterni. Specifiche e procedure garantiscono chiarezza in ciò che imponiamo come nostri standard costruttivi. Un configuratore tiene sotto controllo la gestione ordini clienti, il lancio ordini in produzione, le istruzioni consegnate per ogni fase produttiva a tutti gli operatori e montatori nei due stabilimenti, il flusso dei magazzini e le scorte, la rintracciabilità di tutti i componenti e le sponde finite, le tempistiche di produzione e le consegne. Il configuratore è lo strumento che ci permette di avere un alto livello qualitativo e gestionale. Da sempre disponiamo di robot per la costruzione dei pianali di alluminio e a breve avvieremo una nuova linea robotizzata in grado di saldare e costruire i pianali anche quando l'operatore termina il suo turno di la-



Ilmer Maietti, Direttore Generale Anteo.

voro. Oggi si parla tanto di aziende 4.0: ebbene, noi siamo da oltre un decennio al livello 4.0”. Quali le prospettive offerte dai nuovi importatori in Nord America e qual è la posizione di Anteo a livello internazionale? “A livello internazionale - dice ancora Maietti - non siamo i più grandi come volumi, ma siamo sicuramente leader per una sempre maggior schiera di clienti che non cerca solo prezzo iniziale di acquisto basso. Un cliente più evoluto che, fatti i dovuti calcoli fra acquisto e costi di manutenzione ricambi, sceglie Anteo perché nell'arco di 3-5 anni risparmia tantissimo sia in termini di soldi che di tempo perso in officina per riparare la sponda. Il tutto quindi si

traduce in maggiori profitti per la flotta con sponde Anteo. Negli USA e in Canada siamo appena partiti con 2 nuovi importatori esclusivi Anteo US e Anteo Canada; è presto per fare bilanci ma di sicuro sapremo dire la nostra anche su questi mercati, imponendo la nostra filosofia di prodotto e servizio”.

Un ruolo rilevante spetta naturalmente all'Italia. “Il mercato nazionale per noi rappresenta mediamente il 30-35 per cento delle vendite totali - precisa il Direttore Generale - Siamo presenti con un team di persone per garantire la massima assistenza e servizio al cliente: un Responsabile Vendite Italia con decennale esperienza tecnica, Alberto Schincaglia, af-

“LA NOSTRA STRATEGIA ATTUALE - ESORDISCE IL MANAGER DELL'AZIENDA EMILIANA - È ASSICURARE E GARANTIRE I CLIENTI E IL MERCATO ITALIANO CHE ANTEO CONTINUERÀ A ESSERE UN RIFERIMENTO STABILE E DURATURO NEL CAMPO DELLE SPONDE CARICATRICI. ANTEO HA AMPIAMENTE DIMOSTRATO CHE NEL PANORAMA ITALIANO MANTIENE DA SEMPRE UNA GRANDE LINEARITÀ CON I CLIENTI”.

fiancato da 11 Area manager che garantiscono assistenza commerciale regionale a tutti i nostri partner Italiani. Aggiungiamo poi un gruppo tecnico di 3 Ingegneri che danno supporto tecnico a tutti gli installatori e un team di persone qualificate per spedire parti di ricambio e recapitarle se necessario in qualsiasi parte d'Italia entro le 24 ore. Senza dimenticare i tecnici che si recano a domicilio del cliente e possono effettuare riparazioni al cliente utilizzatore o montaggi alle carrozzerie che chiedono questo servizio. Siamo gli unici sul mercato italiano che da decenni garantiscono un servizio ineccepibile e stabile nel tempo. Anteo è da sempre una realtà solida: una bella garanzia per i clienti più accorti”.

Quali sono i punti vincenti del know how produttivo italiano? Per Ilmer Maietti, “La ricerca e la volontà di produrre utilizzando le migliori tecnologie, un tessuto di partner fornitori regionali che garantisce qualità e affidabilità, una filiera molto corta, mano d'opera molto qualificata e anche una scuola e università che, nonostante ciò che si dice, sfornano cervelli che tutti ci invidiano”. Il network italiano di Anteo è formato da oltre 100 punti assistenza che vengono formati con corsi periodici di formazione in Anteo. All'estero la società si avvale di importatori esclusivi in più di 50 paesi, tutti accomunati con la sede centrale dalla medesima filosofia aziendale. In conclusione, quali novità caratterizzeranno il 2017 di Anteo? “Abbiamo altre novità in cantiere ma vorrei mantenere un certo riserbo in quanto molto strategiche - risponde Maietti - Sono certo che sapremo sorprendere ancora i nostri clienti con novità e nuove iniziative”.



La sicurezza è uno dei must di Anteo. Con Smart Safe l'azienda emiliana tutela l'utilizzatore finale, il fleet manager e l'allesitore.

BRIDGESTONE



Bridgestone Partner, il network di professionisti dei pneumatici autocarro specializzati nella riduzione dei costi operativi. Manutenzione ed assistenza professionale per i tuoi pneumatici nuovi e ricostruiti in tutta Europa.

 **BRIDGESTONE**
 **PARTNER**

L'AZIENDA VENETA RAFFORZA LA GAMMA E AUMENTA LE VENDITE

Stefen, italians do it better

MAX CAMPANELLA
VERONA

Nuova sospensione pneumatica integrale, assale per impieghi stradali gravosi, assale oscillante per utilizzo su rimorchi speciali, assale autosterzante in versione alleggerita, sospensione pneumatica con portata da 14,2 t. Assali Stefen, leader in Italia nella costruzione di assali e sospensioni pneumatiche e meccaniche per rimorchi e semirimorchi, si proietta nel 2017 forte di famiglie di prodotti tutti caratterizzati dall'italianità che, dal 1984, caratterizza la produzione dell'azienda veneta.

Fondata da Giovanni Bertagnoli, oggi al suo fianco c'è la seconda generazione costituita dai figli Alberto e Federica, il primo manager commerciale determinato, sempre presente in azienda con entusiasmo e motivazione, la seconda precisa e competente nel seguire l'amministrazione aziendale. Sin dall'inizio della sua storia Assali Stefen costruisce assali autosterzanti, sterzanti e fissi speciali, sviluppando nel corso degli anni competenza ed esperienza a tutto campo e collaborando strettamente con ROR, della quale dal 2011 è diventata costruttrice licenziataria esclusi-

va per tutta la gamma di assali e sospensioni. Oggi l'azienda dispone di una nuova sede di circa 15mila mq inaugurata l'anno scorso e ubicata a Vallesse di Oppeano, in provincia di Verona, da dove partono i prodotti destinati per il 70 per cento all'export nei mercati di tutti i continenti. "Oggi Assali Stefen - spiega Alberto Bertagnoli - conta 70 dipendenti e distribuisce in tutto il mondo, con una forte presenza in Europa e nel bacino del Mediterraneo, per quanto siano in forte crescita le forniture in Nuova Zelanda, Singapore e Brasile. Siamo decisamente conosciuti per gli assali per rimorchi speciali, ma soprattutto a partire dall'anno scorso il prodotto ROR sta dando molte soddisfazioni: per un'azienda familiare come la nostra, quella del 2011, in piena crisi economica, è stata una scommessa. A distanza di qualche anno, oggi quella scelta si rivela azzeccata, ci ha permesso di varcare i confini nazionali".

Proprio la diversificazione del portafoglio clienti, con un forte orientamento verso l'estero, ha consentito ad Assali Stefen di superare la crisi non solo salvaguardando le risorse, ma addirittura investendo fortemente. "La svolta del 2011 - prosegue Alberto Bertagnoli - ha avuto come



ASSALI STEFEN
ARCHIVIA IL 2016 CON
UNA CRESCITA DEL 10
PER CENTO DEI
VOLUMI. PIETRA
MILIARE IL NUOVO SITO
DI VERONA, CHE HA
CONSENTITO
L'INCREMENTO DELLA
CAPACITÀ PRODUTTIVA
E IL LANCIO DELLA
NUOVA SOSPENSIONE
PNEUMATICA
INTEGRALE. VARCATI I
CONFINI NAZIONALI
NEL 2011 IN SEGUITO
ALL'ACCORDO CON
ROR, LA SECONDA
GENERAZIONE GUARDA
CON ATTENZIONE ALLE
FLOTTE: "VOGLIAMO
SENSIBILIZZARE GLI
UTILIZZATORI FINALI
SULLE
CARATTERISTICHE CHE
RAPPRESENTANO IL
NOSTRO FIORE
ALL'OCCHIELLO",
AFFERMA ALBERTO
BERTAGNOLI.

produzione che avviene totalmente in Italia: a differenza dei competitor, che ricevono il materiale finito dalla Germania o dai Paesi dell'Est Europa, i prodotti Assali Stefen vengono saldati, verniciati e assemblati a Verona".

Puntando sull'italianità che la distingue, Assali Stefen ha chiuso il 2016 con un incremento nelle vendite del 10 per cento e un fatturato pari a 35,7 milioni di euro, archiviando un anno importante, che ha visto l'apertura della nuova sede e l'avvio dei nuovi processi di ottimizzazione dei flussi produttivi. "In seguito al trasferimento nel nuovo sito di Vallesse di Oppeano - aggiunge il manager dell'azienda veneta - abbiamo ulteriormente migliorato le prestazioni in termini di time di consegna e incrementato la capacità produttiva. Per il 2017 ci aspettiamo una crescita più contenuta, consolidando il dato di vendita con una lieve crescita del fatturato. Abbiamo molte aspettative sulla nuova sospensione pneumatica integrale, entrata in produzione sfruttando le peculiarità del nuovo sito: l'abbiamo lanciata quest'anno e confidiamo che dia buon riscontro in futuro in Italia e sui mercati esteri".

conseguenza la necessità di strutturarsi sui mercati esteri, dovendo costruire una Rete di agenti e distributori in ogni mercato. Negli anni della crisi, il fatturato verso l'estero è arrivato a toccare l'80 per cento".

Primo produttore in Italia negli assali speciali, secondo nell'assale standard, Assali Stefen oggi si pone sul mercato da protagonista e interlocutore di tutti i costruttori di semirimorchi, senza nascondere l'ambizione di rivolgersi direttamente alle flotte: un'offensiva che la seconda generazione è pronta a lanciare. "Il nostro obiettivo - preciso Alberto Bertagnoli - è consolidare i buoni rapporti che abbiamo un po' con tutti i costruttori di semirimorchi europei. Accanto a questi, intendiamo sensibilizzare gli utilizzatori finali su quelle che rappresentano le caratteristiche esclusive di un prodotto italiano. Ci stiamo facendo conoscere alle flotte per quello che è il nostro fiore all'occhiello per il quale molte aziende di autotrasporto già ci preferiscono: rapidità di consegna, affidabilità, servizio. Tutti elementi garantiti da una



In alto, Alberto Bertagnoli, responsabile commerciale della Assali Stefen, presente al Transpotec con un importante stand.

PUNTA DI DIAMANTE DELLA GAMMA IL MODELLO SL9, EVOLUZIONE DEL NOTO CS9

PIÙ LEGGEREZZA, PIÙ SICUREZZA, MENO COSTI DI MANUTENZIONE

Quest'anno Assali Stefen ha lanciato sul mercato la nuova sospensione pneumatica integrale SL9, modello che rappresenta l'evoluzione della nota CS9, largamente diffusa in tutti i mercati, rispetto alla quale si differenzia per l'innovativo e brevettato collegamento dei bracci al corpo dell'assale. La semplificazione dell'insieme, oltre a ridurre i problemi di manutenzione, essendo diminuito il numero dei componenti, riduce anche la tara della sospensione di circa 20 kg rispetto alla

CS9, grazie anche all'uso di materiali specifici ad alta resistenza. La particolare struttura dei bracci ha consentito inoltre l'aumento del 10 per cento della rigidità torsionale a beneficio della stabilità al rollio. La sospensione SL9 è concepita per portate fino a 9 t ed è utilizzabile su qualsiasi tipo di assale fisso o autosterzante, sia con freni a disco sia con freni a tamburo.

Altro "pezzo forte" della gamma l'assale serie GB. Nato per impieghi stradali molto

gravosi, è equipaggiato di freno a disco da 430 e pinza Knorr-Bremse omologata a 14,2 t. È dotato di mozzi appositamente studiati e collaudati, cuscinetti a rulli conici di grandi dimensioni e corpo assale a sezione tonda del diametro di 146 mm a spessore adeguato, a significare l'attitudine a "sopportare" carichi eccezionali. È disponibile anche in versione autosterzante, per la quale sono state studiate apposite strutture di sterzo con perni e boccole di grandi dimensioni.

Altri cavalli di battaglia della gamma Assali Stefen un assale oscillante da 25 t per utilizzo sui rimorchi speciali, esposto al Transpotec in una nuova versione con staffa di supporto ottimizzata per una facile manutenzione, un assale autosterzante da 9 t, visto al Salone in versione alleggerita, con nuovo gruppo snodo che consente di risparmiare circa 25 kg, nuovo mozzo offset e sospensione CSeT con braccio integrale, e la sospensione pneumatica STF14 con portata da 14,2 t.



Autopromotec, Bologna 24-28 Maggio Pad. 14 stand E35

/// Alltrucks. L'assistenza che si muove con te.

Alltrucks Truck & Trailer Service è il marchio creato da Bosch, Knorr-Bremse e ZF per rispondere alle esigenze di manutenzione e riparazione multimarca di camion e rimorchi.



Trova l'officina Alltrucks più vicina a te
www.alltrucks.it

Le officine Alltrucks ti offrono:

- Assistenza multimarca qualificata
- Diagnostica avanzata
- Competenza tecnica
- Qualità del servizio
- Rete europea
- Soccorso stradale 24 ore su 24

ALLTRUCKS
TRUCK & TRAILER SERVICE



KNORR-BREMSE



BOSCH



ACCORDO STRATEGICO TRA PALFINGER TAIL LIFTS E MORINI RENT

Palfinger fa da sponda a Morini

DOPO AVER CHIUSO IL 2016 CON DUE IMPORTANTI ACCORDI CON POSTE ITALIANE E GRUPPO ARVAL, ANDREA TINTI CAVALCA L'ONDA DEL SUCCESSO E STRINGE UNA PARTNERSHIP CON UNO DEI PIÙ IMPORTANTI PLAYER NAZIONALI PER IL NOLEGGIO DI VEICOLI COMMERCIALI. LA FORNITURA PREVEDE 60 UNITÀ TRA PEUGEOT BOXER E FIAT DUCATO CON BOX PEDANA A BATTUTA 20M3. "SONO SEMPRE PIÙ RICHIESTI DAL MERCATO E CON LE SPONDE PALFINGER GARANTIAMO AI CLIENTI QUALITÀ E SICUREZZA", Afferma Fabio Bigo, Amministratore Delegato del Gruppo Morini Rent.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Andrea Tinti, personaggio di grande acutezza, l'aveva annunciato: con la sua nuova sfida nel mercato delle sponde e l'ingresso del marchio Palfinger, il dinamismo non sarebbe mancato. Così è stato. Sbarcate in Italia nella seconda metà dell'anno scorso, le sponde idrauliche a marchio Palfinger, prodotte in Germania e commercializzate in Italia da Hidrosystem-Palfinger Tail Lifts Italia, stanno rivoluzionando il mercato del trasporto sicuro di merci e persone.

Fondata e diretta da Andrea Tinti, Hidrosystem Palfinger Tail Lifts Italia ha chiuso il 2016 siglando due importanti accordi di fornitura con Poste Italiane e Arval Gruppo BNP Paribas. All'alba del nuovo anno, continua la sua marcia inarrestabile con un nuovo accordo strategico con il Gruppo Morini Rent, uno dei più importanti player nazionali per il noleggio di veicoli commerciali a breve, medio e lungo ter-



è costituita da 60 mezzi tra Peugeot Boxer cab 435 L4 BlueHdi da 160 cv con box pedana a battuta 20m3 e Fiat Ducato cab 35 Maxi XLH1 2.3 Multijet da 130 cv con box pedana a battuta 20m3. Fondato a Torino nel 1949, il Gruppo Morini Rent conta 36 sedi sul territorio nazionale. "I veicoli con pedana in questo momento - spiega Fabio Bigo, Amministratore delegato di Morini Rent - sono all'incirca 200 e segnano un incremento annuo intorno al 20-30 per cento. Siamo partiti circa sei anni fa con le prime richieste e oggi la domanda è in forte crescita. Per questo abbiamo scelto come partner Palfinger, sicuri della qualità delle sponde e della loro sicurezza".

Continua dunque per il meglio il 2017 per l'imprenditore bolognese Andrea Tinti, classe 1966, animato da una grande passione per il settore della movimentazione e con una lunga esperienza maturata proprio in questo mercato fin dagli inizi della sua carriera, partita, quand'ancora era un ragazzo, come venditore di sponde cariatrici in Anteo, e proseguita poi in autonomia con la fondazione a Cesena di Dholdandia Italia, per la commercializzazione e la distribuzione delle sponde provenienti dall'allora sconosciuta Casa Madre belga. L'anno scorso la nuova sfida, con la fondazione di Hidrosystem Palfinger Tail Lifts Italia, che ha sede nella Repubblica di San Marino, e l'avvio della partnership con Palfinger, marchio tedesco noto in Italia come produttore di gru idrauliche, importate e commercializzate da Palfinger Italia, con sede a Reggio Emilia. Ma Palfinger tra le sue attività conta anche la produzione di cestelli per il sollevamento, costruiti sul nostro territorio da Palfinger Platforms Italy, con sede a Modena, e di sponde cariatrici, grazie all'acquisizione, nel 2006, di MBB, produttore della Germania del Nord con oltre mezzo secolo di esperienza e l'acquisizione di Ratcliff, in Inghilterra, produttore di sponde a colonna e di sollevatori per diversamente abili.



Andrea Tinti di Hidrosystem Palfinger Tail Lifts Italia.



mine e una flotta che conta oltre 2.400 veicoli in tutta Italia. L'annuncio è stato dato dallo stesso Tinti in occasione del Transpotec a VeronaFiere, dove Palfinger ha esposto alcuni dei modelli più rappresentativi della sua ricca gamma di sponde idrauliche. "In Italia - spiega Andrea Tinti - ne distribuiamo e commercializziamo oltre 40 diverse tipologie e siamo in grado di rispondere a ogni esigenza di trasporto, logistica, carico e scarico dei professionisti in vari settori. Le portate delle nostre sponde vanno da 500 a 4.000 kg".

Tra i prodotti esposti a Verona, nell'area esterna di Palfinger faceva sfoggio di sé un Peugeot Boxer, a rappresentare proprio il recentissimo accordo siglato con il Gruppo Morini Rent, che prevede un'importante fornitura di veicoli allestiti Onnicar con sponda idraulica Palfinger C 750 L, dotata di comando a piede e ferma rolls, guarnizioni e stabilizzatori idraulici. La fornitura

SPONDE PER TUTTE LE OPERAZIONI LOGISTICHE DEL TRASPORTO

NELLA GAMMA MODELLI PER OGNI TIPO DI VEICOLO, DAI RIMORCHI AI PICCOLI FURGONI

Hidrosystem-Palfinger Tail Lifts Italia è sbarcata in Italia con alcuni modelli della gamma Palfinger, tra cui le sponde montacarichi MBB C 1500 2000 SK e MBB C 2500 S. "Si tratta - spiega Andrea Tinti - di sponde particolarmente adatte nelle operazioni logistiche tipiche del settore del trasporto di bevande e generi alimentari, grazie alla capacità di sollevamento ottimale fino a 2.500 kg di portata e al meccanismo di sollevamento a quattro cilindri". Ad esempio al Transpotec era esposto un modello con braccio sollevatore lungo per un montaggio in piano anche con grande distanza del carico, disponibile sul mercato con un'ampia gamma di allestimenti speciali e particolarmente indicato per veicoli con attacco di traino montato in basso. Un altro model-

lo presentava staffe di fissaggio per profilo a doppia T, per soddisfare una richiesta specifica dei professionisti.

Sullo stand anche il modello MBB R 1500 S Trailer, sponda retrattile con portata di 1.500-2.000 kg (nel modello superiore), quattro cilindri, piattaforma ripiegabile, progettata per rimorchi ad asse centrale e semirimorchi con sporgenze ridotte. "La parte ripiegabile della piattaforma - precisa Andrea Tinti - è dotata di un meccanismo a molla e l'alloggiamento funge da protezione anti incastro. È disponibile con piattaforma in acciaio e alluminio".

A completare l'esposizione il modello MBB C 750 L, sponda montacarichi leggera per piccoli furgoni fino a 6,5 t, con portata di



750 kg e distanza del carico di 600 mm, meccanismo di sollevamento anti-torsione a due cilindri, accostamento alla superficie di carico con movimento uniforme e parallelo, protezione antincastro mono-pezzo fornita di serie e installazione semplice grazie alle piastre di montaggio avvitabili.

"I punti di forza di questa sponda - aggiunge il fondatore di Hidrosystem Palfinger Tail Lifts Italia - sono rappresentati dalla discesa con assistenza idraulica più fluida, dalla barra para-incastro in un pezzo unico e dalla robustezza dei componenti, garantita dalle sospensioni rinforzate di serie. Questa sponda è disponibile per diverse tipologie di veicoli, come Sprinter 3/5 di Mercedes-Benz, Renault Master, Iveco Daily e Peugeot Boxer".

DIESEL TECHNIC RENDE OPERATIVA LA SEDE ITALIANA A VERONA

Team di specialisti nella filiale scaligera

UN TEAM DI 11 PERSONE, COORDINATO DA WALTER SCHIAVI, MANAGER BRILLANTE E CON UNA COMPROVATA ESPERIENZA NEL SETTORE, È PRONTO A RAGGIUNGERE AMBIZIOSI RISULTATI NEL COMPETITIVO SEGMENTO DELL'AFTERMARKET DI PARTI DI RICAMBIO PER VEICOLI COMMERCIALI, LEGGERI E PESANTI. L'INAUGURAZIONE DELLA SEDE ITALIANA COINCIDE CON L'INTRODUZIONE DI UNA NUOVA GARANZIA SUI PRODOTTI DELLE DUE GAMME DT SPARE PARTS E SIEGEL AUTOMOTIVE, A BENEFICIO DELLA CLIENTELA.

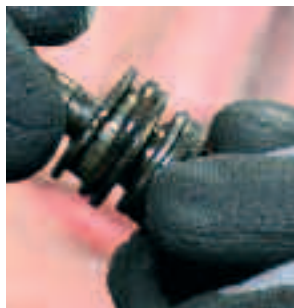
MATTEO GALIMBERTI
VERONA

Con una nuova, forte, decisa strategia nel competitivo segmento dell'Aftermarket di parti di ricambio per veicoli professionali, Diesel Technic Group arriva in Italia con una filiale diretta e un motivato team di 11 persone che, coordinate da Walter Schiavi, manager dinamico e con una comprovata esperienza nel settore, sono pronte a rappresentare al meglio i già noti e diffusi marchi distribuiti dall'azienda tedesca: DT Spare Parts e SIEGEL Automotive.

L'avvio della filiale italiana - ubicata a Verona in una sede di 1.600 mq su tre piani tra uffici, magazzino e Centro logistico - coincide con l'introduzione di una nuova garanzia sui prodotti delle due gamme: una copertura per assicurare una migliore gestione della garanzia lungo tutta la filiera distributiva, fino ad arrivare all'utente finale. "La grande novità introdotta nella garanzia - spiega Walter

Schiavi, da marzo 2016 General Manager di Diesel Technic Italia, dopo nove anni in Schaeffler e, prim'ancora, cinque in FIAMM - riguarda la decorrenza: la copertura di 24 mesi per i prodotti DT Spare Parts e di 12 mesi per i ricambi a marchio SIEGEL Automotive ora inizia dal momento in cui il cliente finale acquista i nostri prodotti dal distributore o ricambista di riferimento".

La nuova garanzia è un ulteriore strumento a disposizione della squadra di Walter Schiavi, che per il 2017 annuncia la presenza con uno stand al Salone Autopromotec e una determinata strategia tesa a rendere ancora più attrattivi i prodotti Diesel Technic e affermarne la presenza sul mercato del ricambio per veicoli commerciali e industriali. "Stiamo definendo - prosegue il General Manager - la messa a punto dei processi di organizzazione aziendale: abbiamo tanti progetti ambiziosi, ma in questo momento la priorità è seguire i clienti, in modo che dalla



I prodotti **Diesel Technic** sono frutto di tecnologie d'avanguardia.

nascita della filiale italiana ricavano i maggiori benefici possibili".

La famiglia di prodotti Diesel Technic si suddivide in gamme per Van, Bus, Trailer e Truck. "Sul piano globale - aggiunge Walter Schiavi - Diesel Technic e i suoi marchi sono conosciuti

nel settore delle motrici, per il quale proponiamo ben 27mila prodotti su un catalogo che oggi dispone complessivamente di 36mila articoli e che ogni giorno si arricchisce di cinque nuovi prodotti, per stare al passo con le esigenze del mercato. Prodotti che sono frutto dei



Walter Schiavi, General Manager di **Diesel Technic Italia**.

nostri team di Ricerca&Sviluppo e basati su un'analisi contingente dei mercati europei".

Fornitore leader nel settore dell'Autobus con un catalogo di 13mila prodotti, per quanto il focus preponderante resti sui veicoli industriali, al Salone di Francoforte del 2016 Diesel Technic ha lanciato un ventaglio di 6mila prodotti per i veicoli commerciali leggeri. "La nostra piattaforma di sviluppo e produzione - precisa Walter Schiavi - si sta muovendo anche nel segmento dei kit di componenti che sul mercato vengono sempre più richiesti".

Al momento il team è costituito, oltre che dal General Manager, da un Sales Manager, un Junior Sales Manager, quattro persone operative al Customer Center - per clienti italiani e dell'isola di Malta - e personale per uffici amministrativi e operazioni logistiche.

Infinite esigenze, infinite soluzioni



VIBERTI RIMORCHI S.R.L.

Stabilimento di Produzione: Via Tiburtina Valeria km 193,06 - 65028 Tocco da Casauria (PE)

PIVA: IT08811960965 - REAPE 155383

e-mail: info@viberti.it | tel: +39 08588825230 | fax: +39 08588825270

www.viberti.it



INTERVISTE AI CONCESSIONARI, AVAMPOSTO DELLA NUOVA OFFENSIVA SUL TERRITORIO

La cold map di Thermo King

“VOGLIAMO I MIGLIORI PUNTI DI ASSISTENZA”, HA DICHIARATO AL NOSTRO GIORNALE CLAUDIO ZANFRAMUNDO, DA GENNAIO 2016 WEST EUROPE DIRECTOR THERMO KING. SIAMO ANDATI A CONOSCERLI UNO A UNO I DEALER CHE, DAL NORD AL CENTRO FINO AL SUD E ALLA SICILIA, RAPPRESENTANO IL FIORE ALL'OCCHIELLO DELL'AZIENDA AMERICANA: UNA RETE DI SETTE PUNTI VENDITA E ASSISTENZA E UN ONLY SERVICE DEALER.

MAX CAMPANELLA
TORINO

Avere una Rete dedicata professionale è un must per Thermo King che, proiettata nel futuro, ancora una volta intende stare un passo sopra i competitor e, per raggiungere il suo obiettivo, quest'anno ha lanciato la generazione SLXi, nuovo modello trailer con il quale stabi-

lisce nuovi standard in termini di affidabilità, efficienza e prestazioni nel trasporto a temperatura controllata.

“Non ci accontentiamo di punti assistenza - ha precisato Claudio Zanframundo (nella foto), da gennaio 2016 West Europe Director Thermo King, in un'intervista sul numero scorso del nostro magazine - ma vogliamo i migliori punti di assistenza e la garanzia deriva



da un continuo training su prodotto e servizio”.

In Europa la Rete Thermo King è costituita da circa 140 punti vendita e oltre 400 centri di assistenza. In Italia Thermo King ha chiuso il 2016 con un volume di vendita di circa 1.200 unità Trailer - segmento nel quale è market leader - oltre a 400 unità SP per cabinati stradali e 1.300 unità VP per veicoli commerciali leggeri.

Nel nostro Paese l'azienda americana - dal 1997 nell'orbita del Gruppo Ingersoll Rand - conta su una Rete costituita da otto concessionarie e 22 officine autorizzate.

Siamo andati a conoscere i dealer, con l'obiettivo di comprendere zona per zona qual è il volto della nuova offensiva Thermo King in Italia e quali sono le potenzialità.

A PARMA LA STORICA “COSTA EUGENIO”

La storia dell'azienda “Costa Eugenio”, in quel di Parma, risale al 1955, quando Eugenio Costa iniziò la sua attività di riparazione nel settore del trasporto pesante. Con il passare degli anni, ci si rese conto che presso la clientela era in costante aumento la necessità di effettuare trasporti in regime di temperatura controllata e ben presto l'interesse verso il settore “del freddo” divenne l'attività prevalente. Dal 1974 concessionaria Thermo King, “Costa Eugenio” si occupa di vendita, installazione e riparazione di impianti per il trasporto a temperatura con-

trollata in diversi ambiti: settore della refrigerazione per il trasporto Merci Deperibili e condizionamento dell'aria per il comparto Autobus e il settore Ferroviario. “A Parma - spiega Cristina Costa, Presidente - abbiamo due sedi: nella nuova sede di via Carra ci dedichiamo all'attività commerciale, inclusa l'installazione di nuove unità e nella sede storica di via Paradigna, gestiamo l'attività di assistenza e di riparazione. Dal 2007 siamo presenti in modo diretto a Firenze, con la nostra filiale Thermo King Firenze. Siamo orgogliosi di ricordare i diversi

riconoscimenti che Thermo King ci ha riservato nel corso degli anni, che testimoniano impegno e dedizione a portare avanti il progetto comune. Da sempre, la nostra azienda ha avuto una forte ‘vocazione’ per il servizio, che ci piace sottolineare. Questo ha permesso di creare un rapporto molto stretto con i clienti, che seguiamo dal momento della vendita e durante tutta la vita delle unità, sia tecnicamente attraverso il servizio di riparazione, sia attraverso un servizio di consulenza sugli argomenti che sono proprio legati al trasporto a temperatura controllata”.

C.R. L'AVAMPOSTO DEL CENTRO-SUD



In Lazio-Umbria-Campania Thermo King è rappresentata dal dealer C.R. Centro Refrigerazione. “La nostra azienda - spiega Catia Frasca, Legale Rappresentante - diventa Dealer Thermo King nel 1974 con la Oliviero & Frasca fondata da Oliviero Luigi e Frasca Giorgio nel 1963, presente sul mercato della refrigerazione industriale con la vendita e assistenza di banchi e celle frigorifere per supermercati”.

Nel 1987 i genitori lasciano l'attività ai figli, Roberto Oliviero e Catia Frasca, che cambiano il nome in C.R. Centro Refrigerazione che, nel corso degli anni, rafforza sia il setto-

re commerciale che quello tecnico (Servizio Assistenza e ricambistica) sino a far acquisire al reparto Thermo King il ruolo di business principale dell'intera attività aziendale. “Nella nostra zona di competenza territoriale - aggiunge Catia Frasca - ci sono le più grandi realtà di “flottisti” in ambito nazionale. Proprio per questo abbiamo potenziato i Centri Assistenza 24h che garantiscono una copertura omogenea del territorio”.

Quali sono le carte vincenti del prodotto Thermo King e quali i suoi vantaggi competitivi? “Thermo King - risponde Catia Frasca - rappresenta il top nel campo del trasporto

refrigerato; la qualità e affidabilità dei suoi prodotti garantisce una posizione prioritaria rispetto ai competitor. Fiore all'occhiello della politica aziendale è senz'altro la costante ricerca di una tecnologia avanzata, finalizzata a migliorare la gamma, offrendo indiscussi benefici in termini di controllo delle temperature, dell'inquinamento e consumi ridotti. E forse ancor più importante è il servizio post-vendita offerto con una fitta rete di officine qualificate (operanti nel 24h) che copre capillarmente sia il territorio nazionale che europeo e che non ha eguali nelle organizzazioni delle marche concorrenti”.

FABBRI COOL E LE “FREDDE” AMBIZIONI

In Romagna-Marche-Abruzzo-Molise nonché in Provincia di Arezzo è Marcello Fabbri, Amministratore delegato, a illustrare Fabbri Cool System nasce, nata nel 1961 per volontà di Primo Fabbri, uomo tranquillo, pacato, sereno, ma tenace e combattivo come imprenditore, che dopo i primi anni di fatica e duro sacrificio è riuscito ad affermarsi nel settore dell'autotrasporto.

“Dal 1972 - spiega Marcello Fabbri, figlio di Primo e attuale leader del gruppo - l'azienda è diventata concessionaria esclusiva Thermo King per Romagna, Marche, Abruzzo, Molise e provincia di Arezzo”. Nel 1987 la Fabbri Cool System ha conseguito il titolo di concessionario europeo dell'anno, attestato che viene rilasciato non solo in base al fatturato, ma anche per meriti relativi all'organizzazione e all'efficienza del lavoro. “L'azienda - precisa il numero uno - si è impegnata

notevolmente per mantenere l'organizzazione e la preparazione del personale in linea con gli altissimi standard qualitativi richiesti dalla casa madre. La nostra clientela è rivolta principalmente al trasporto di derrate alimentari in regime A.T.P. sia in ambito nazionale che internazionale”.

Nel 2002 per soddisfare le esigenze della clientela che utilizza automezzi conto proprio (macellai, pasticcerie, pescherie ecc.) Fabbri Cool System sviluppa un progetto molto ambizioso e innovativo nel quale Marcello Fabbri ha fortemente creduto investendo tempo ed energie per lanciare e far conoscere questi nuovi prodotti e servizi: Fabbri Cool System produce coibentazioni isoterme per veicoli commerciali completati dall'impianto frigorifero Thermo King, con l'obiettivo di industrializzare un settore del mercato ancora molto artigianale.



BARBAGALLO RIFERIMENTO PER I CLIENTI SICILIANI

Balzo al Sud, stavolta in Sicilia, dove Barbagallo vanta oltre 40 anni di esperienza del suo fondatore Riccardo Barbagallo nel settore degli allestimenti per il trasporto di merci a temperatura controllata. L'attività di costruzione di celle frigorifere ha inizio nel 1970. Successivamente, grazie all'ottimo lavoro sviluppato, si pone la necessità di dare valore aggiunto ai propri prodotti puntando su Thermo King con la quale, nel 1987 inizia una collaborazione. Nel 1992 tale attività diventa il core business della Barbagallo Srl che

viene nominata concessionaria esclusiva per la vendita e l'assistenza di gruppi frigoriferi in Sicilia. La continua e crescente evoluzione del mercato impone la necessità di spazi più ampi e accessibili, per questo motivo ci si sposta prima in zona San Giorgio, per poi trovare la definitiva attuale collocazione presso la Zona Industriale di Catania in un capannone di 1.500 mq con sala d'attesa dotata di tutti i comfort, vasta area espositiva e magazzino ricambi, e con un'area di parcheggio di circa 6mila mq in grado di soddisfare le attuali e future

esigenze di parcheggio di veicoli in attesa di riparazione o ritiro. Barbagallo srl può ormai ritenersi leader del settore, garantendosi continuità generazionale grazie all'inserimento nel corso degli anni dei figli del socio fondatore, Mario e Lorenzo Barbagallo. In aggiunta alla vendita e all'assistenza h 24 di gruppi frigoriferi Thermo King vengono forniti alla clientela ulteriori servizi, quali assistenza piattaforme caricatori, noleggio a lungo termine di furgoni refrigerati e rinnovi ATP presso la propria stazione di prova autorizzata.



L'ESORDIO ITALIANO CON TECNO SERVICE



A Piacenza Tecno Service è dal 1963 concessionaria Thermo King, quando ancora quest'ultima faceva parte del gruppo Westinghouse Electric ed Enrico Bonvini, fondatore della Tecno Service, per alcuni anni è l'unico riferimento in Italia per vendita e assistenza dei prodotti Thermo King. Dopo oltre 50 anni di attività Tecno Service è cresciuta notevolmente e si è sviluppata su diversi fronti grazie all'intuizione e al talento di Franco Bonvini, personaggio che, prese le redini dell'attività dal padre Enrico, ha continuato a servire il mercato dell'autotras-

sporto implementando il lavoro con ulteriori servizi per soddisfare tutto ciò che riguarda il trasporto refrigerato e non solo. Oggi Tecno Service - Concessionaria Thermo King per Lombardia, Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta e provincia di Piacenza - è guidata da Enrico Bonvini, terza generazione della proprietà, e si occupa di vendita, installazione e manutenzione delle unità refrigeranti, disponendo di 2mila mq di officina assistenza con personale tecnico specializzato e certificato dalla casa madre, di un magazzino ricambi, di uffici contabilità, amministra-

zione, ufficio tecnico, aula per corsi di aggiornamento), complessivamente su un'area di 10mila mq. Tecno Service è rivenditrice esclusiva di ricambi originali Thermo King nella propria zona di primaria responsabilità, necessari alla riparazione, fornendo anche un servizio di reperibilità 24/24h per l'assistenza. L'azienda è inoltre autorizzata dal ministero dei trasporti alle tarature dei termo-registratori, operazione necessaria e obbligatoria per il trasporto di merce deperibile nonché per la certificazione F-Gas obbligatoria per legge.

TECNOFRIGO BRACCIO REFRIGERATO DI IFAC



Tecnofrigo è la concessionaria di Vendita e Assistenza Thermo King per Puglia-Basilicata-Calabria. "Tecnofrigo Srl - spiega Michele Pace, Responsabile Commerciale - fa parte del gruppo IFAC Spa, nasce in unica entità nel 1981 come IFAC-Inox costruttore di furgoni isotermitici e impianti frigoriferi. Nel 1988 viene costituita Tecnofrigo Srl che diventa Dealer Thermo King per il sud Italia. Oggi il gruppo IFAC Spa è il primo costruttore Italiano di furgonature isotermitiche con frigoriferi Thermo King. Inoltre dal 2008 grazie a queste si-

nergie abbiamo fondato Tecnovent, nostro brand di noleggio furgoni frigoriferi". Quali sono le caratteristiche salienti della sua clientela e quali le esigenze principali da soddisfare? "La nostra clientela - risponde Michele Pace - è variegata, con flotte che spaziano dai veicoli leggeri ai semirimorchi. Detto ciò il nostro Core Business sono i veicoli leggeri e medi fino alle motrici. Esigenza principale quindi è fornire allestimenti IFAC e frigoriferi Thermo King su misura". Quali sono le carte vincenti del prodotto Thermo King e quali i suoi vantaggi

competitivi? "Thermo King - afferma il manager di Tecnofrigo - è il frigorifero al mondo con la migliore e riconosciuta Qualità costruttiva, la migliore rete di assistenza per capillarità e preparazione e la gamma prodotto più completa. Il nostro obiettivo, anche in considerazione delle novità di prodotto introdotte quest'anno, è ampliare lo spettro di azione, quindi aumentare la quota di mercato, grazie alla recente acquisizione di Frigoblock e quindi all'accelerazione del processo di elettrificazione delle unità frigo, in vista degli scenari futuri".

LA R&C È UNICO SERVICE ONLY DEALER

In piena Brianza lombarda, nel 2002, dalla pluriennale esperienza di Renato Cravino, valente tecnico, nasce R&C Service Company, sita esattamente a Caponago, in provincia di Monza e Brianza. "La nostra società - spiega Renato Cravino - si prefigge l'obiettivo di fornire alle aziende di trasporto refrigerato, l'assistenza sui propri frigoriferi, curando l'intero parco mezzi, indipendentemente dal marchio del fornitore, così da garantire un unico fornitore abituale, affidabile. Punti di forza sono la competenza professionale, la rapidità nella diagnosi e l'efficacia degli interventi ef-

fettuati". Il successo dell'impresa, in continua evoluzione, non passa inosservato, e nel 2006 avviene la grande svolta, diventando il primo Service Dealer in Italia per Thermo King. R&C Service - unico Service Only Dealer in una Rete di Sales&Service - è quindi il punto di riferimento in Lombardia per il cliente italiano e straniero, contribuendo a consolidare la reputazione prestigiosa del proprio partner commerciale. "La nostra azienda - prosegue Renato Cravino - dà valore a tutti i clienti, aziende grandi, medie, società a conduzione familiare, unipersonali. Lavoriamo in un

ambiente dinamico e flessibile in grado di commisurarsi con le più svariate esigenze, creiamo soluzioni tailor-made per i clienti. il nostro motto è sintetizzato in una frase di Robert Half: quando il cliente viene davvero prima di tutto, resta. Lo scenario di mercato e la legislazione con cui i clienti si interfacciano ha subito dei notevoli cambiamenti nel corso degli ultimi anni suscitando una differenziazione della domanda in termini di servizi offerti. È evidente che gran parte dei clienti esige un servizio chiavi in mano, senza pensieri, competente, veloce e professionale".



OFFICINE CAILOTTO PER LE TRE-VENEZIE



Fondata nel 1961 da Silvio Cailotto, Officine Cailotto inizia la sua attività, in ambito locale, nell'assistenza su veicoli industriali e commerciali. In seguito, con la crescita dell'export ortofrutticolo veronese, si specializza nel servizio assistenziale di emergenza all'estero, a supporto principale delle aziende di Verona operanti in tale settore, servizio poi esteso alla clientela nazionale. Nel 1972 inizia la collaborazione con Thermo King. L'area di primaria responsabilità, per vendita e riparazione, è quella delle Tre-Venezie oltre alle province di Mantova e Ferrara. Dal 1996 la collaborazione con Thermo King si

estende al settore dei condizionatori d'aria e climatizzatori applicabili sui veicoli in versione mini-bus e su autobus urbani, interurbani e gran-turismo. "Attraverso la crescita del servizio di assistenza h 24 ore e all'ampliamento dei settori di carrozzeria e refrigerazione - spiega Fausto Sorio, Direttore Commerciale - abbiamo intensificato il rapporto con la clientela nazionale, che opera e opera tutt'oggi soprattutto nel trasporto internazionale frigorifero. I servizi commerciali sono stati poi estesi ai semirimorchi e ai veicoli frigoriferi nuovi e usati, alle furgonature isotermitiche e a tutta l'accesso-

ristica relativa". In questo contesto, nel 1999 viene costituita Cailotto Trailer e inizia il rapporto con la francese Chereau che prevede, in esclusiva sul territorio italiano, la vendita e l'assistenza dei relativi semirimorchi e allestimenti frigoriferi. Quali le carte vincenti del prodotto Thermo King e quali i suoi vantaggi competitivi? "Senz'altro - risponde Fausto Sorio - la sua storia e l'esperienza acquisita fin dal 1938 nei trasporti frigoriferi. Ancor oggi Thermo King primeggia grazie ai continui investimenti nella ricerca e nell'offerta di nuove soluzioni, spesso antipatrici delle esigenze della clientela".

INTERVISTA A GIORGIO NOCE, GENERAL MANAGER TIP TRAILER SERVICES ITALIA

Il Tip tap dei grandi numeri

GRAZIE AL RAFFORZAMENTO DELLA FORZA VENDITA, AL RADDOPPIO DEL PERSONALE, AL CONTINUO RINGIOVANIMENTO DELLA FLOTTA E A UNA PROPOSTA ALL'AVANGUARDIA PER VIAGGIARE SEMPRE IN REGOLA E SU MEZZI SICURI, IL FORNITORE DI SERVIZI DI NOLEGGIO HA CHIUSO IL 2016 CON UN AUMENTO DEL FATTURATO CHE SFIORA IL 30 PER CENTO. CRESCITA CHE SALE CON L'ACQUISIZIONE DELLA TERZA OFFICINA DIRETTA A CASTELNUOVO SCRIVIA.

MAX CAMPANELLA
VERONA

Soddisfare l'esigenza dei professionisti del trasporto che, per la loro attività, devono avvalersi di una Rete di officine "paneuropea" e desiderano appoggiarsi a partner affidabili, che garantiscano ovunque personale dedicato e ricambi di qualità. È la mission di TIP Trailer Services, marchio noto come fornitore di servizi di noleggio, ma che ha nell'attività di manutenzione e riparazione di rimorchi e semirimorchi uno dei suoi principali business, frutto di un'esperienza consolidata nel settore della manutenzione preventiva, della gestione della flotta, dei controlli normativi, della gestione dei danni, delle riparazioni, dell'assistenza stradale 24/7 e di molti altri servizi.

Anche in Italia TIP Trailer Services intende porsi come interlocutore unico per i professionisti che desiderano semplificare la manutenzione della flotta. Ne sono la riprova gli investimenti attuati sulla Rete: dopo la prima acquisizione nel 2015 di un'officina diretta a Liscate, in provincia di Milano a breve distanza dall'aeroporto di Linate, la



Giorgio Noce con Andrea Sbordonì, Integration Leader Med Region TIP Trailer Services.

seconda nel maggio 2016 a Fagnano Olona, in provincia di Varese, lungo la direttrice Milano-Malpensa, TIP Trailer Services Italia ha aperto nel

2017 la prima officina diretta costruita ex-novo a Castelnuovo Scrivia, in provincia di Alessandria, avamposto nel Piemonte della nuova stra-

tegia avviata da TIP.

Quali sono le caratteristiche che distinguono le officine brandizzate TIP? "Tutte le officine TIP in Italia - spiega Giorgio Noce, General Manager di TIP Trailer Services Italia - funzionano allo stesso modo dell'intera nostra Rete europea: gestiscono i nostri veicoli sul piano dell'assistenza ma sono aperte anche direttamente agli autotrasportatori. Le officine dirette ci consentono di offrire ai clienti una certezza in più, la sicurezza di poter contare su una Rete dinamica, costituita da officine indipendenti che collaborano con TIP e punti di assistenza TIP diretti, che intendiamo far crescere sul piano dei servizi offerti e del portafoglio clienti".

Attualmente TIP Italia può contare su un centinaio di punti di assistenza dislocati in modo capillare sul territorio,

a questi si aggiungono le tre officine di Liscate, Fagnano Olona e Castelnuovo Scrivia. "Una Rete complessiva - prosegue Giorgio Noce - che soddisfa in pieno le esigenze dei clienti. Naturalmente abbiamo in mente progetti di ulteriore sviluppo, che andremo a realizzare in funzione delle concrete esigenze del mercato e della sua evoluzione. Oggi molti clienti di TIP effettuano tratte extraterritoriali, varcando i confini nazionali: la Rete TIP consente loro un riferimento certo in tutta Europa".

L'acquisizione delle tre nuove officine ha ulteriormente accresciuto il business di TIP Italia, che ha chiuso il 2016 con un'importante crescita del fatturato, crescita che si prevede continui anche quest'anno. "Il 2016 - illustra Giorgio Noce - è stato un anno molto positivo: siamo cresciuti del 27 per cento come fatturato organico, passando da 12,4 a 18,1 milioni di euro, ai quali si aggiunge la crescita del 15 per cento da acquisizioni: in totale un incremento del 42 per cento, con

2015. Per l'anno in corso prevediamo un'ulteriore crescita del 27 per cento del fatturato organico e per il momento non sono previsti altri inserimenti di officine".

Aumentano i numeri e ringiovanisce la flotta. "Il parco TIP Italia - afferma Giorgio Noce - è da sempre caratterizzato per modernità ed efficienza: proseguiamo nel ringiovanimento della flotta e incrementiamo la forza vendita. Grazie a questa strategia di rafforzamento siamo più presenti sul mercato, tant'è che cresciamo non solo per le acquisizioni. Abbiamo consolidato la tradizionale clientela e acquisito nuovi clienti, tra i quali anche aziende di trasporto dimensionate e molto conosciute sul mercato".

Qual è la strategia di TIP sul Mercato Italia? "Non perdere clienti - risponde il General Manager - e diversificare sempre più il portafoglio, per dimensioni e tipologia di servizio effettuato dai clienti, ai quali chiediamo le giuste garanzie. Questo consente all'attività di TIP di essere



"Non perdere i clienti e diversificare il portafoglio": il motto di Tip.

un aumento dei margini di profitto. Di pari passo investiamo sulle risorse umane: oggi TIP Italia conta 74 dipendenti rispetto ai 38 del

performante e di minimizzare i crediti di sofferenza, come avvenuto nel 2016, merito di una valutazione attenta e preventiva nell'interesse di tutti".

TIP PROPONE LE GAMME DI PRODOTTI FLEETCARE E FLEETMANAGE

SOLUZIONI FLESSIBILI E TECNOLOGICHE STUDiate PER OGNI FLOTTA

Soluzioni su misura è la sfida con cui TIP Trailer Services propone ai professionisti del trasporto la gamma di prodotti FleetCare, veri e propri modelli di manutenzione adattabili alle necessità dei trasportatori. "Le società che utilizzano mezzi di trasporto - spiega Giorgio Noce, General Manager di TIP Trailer Services Italia - hanno tutte esigenze diverse. TIP mette loro a disposizione personale esperto in grado di aiutarli a individuare il livello di servizio di cui hanno bisogno per la loro flotta e i flussi operativi. La nostra gamma di servizi copre l'intera durata del ciclo di vita dei mezzi".

Sei i modelli FleetCare: controlli e ispezioni tecniche obbligatorie e controlli di conformità; manutenzione dei componenti soggetti a usura, con eventuale sostituzione; gestione delle riparazioni e dei danni (coordinamento, verifica ed elaborazione dei rapporti); gestione degli pneumatici; attrezzature collegate (ad esempio sponde caricatrici, gruppi frigo ecc.);



assistenza stradale 24/7 con servizio multilingue. "La squadra FleetCare - precisa Giorgio Noce - è costituita da tecnici dedicati, professionali e formati ad hoc. In questo modo il cliente ha la certezza di mettersi alla guida di veicoli sempre affidabili e di ottimizzare l'utilizzo della flotta, con prezzi di manutenzione stabili e costi prevedibili grazie a una tariffa forfettaria mensile".

Altro aspetto dell'offerta TIP riguarda la sicurezza che la flotta venga correttamente utilizzata. A questa esigenza risponde FleetManage, soluzione telematica che - sviluppata da Novacom Services su piattaforma TrailerMatics - consente di controllare periodicamente i semirimorchi ed è in grado di risalire a informazioni come messa in sicurezza dei portelloni, verifica della temperatura all'interno del veicolo, pressione degli pneumatici (grazie al sistema TPMS). Il sistema inoltre aiuta a evitare casi di cattivo utilizzo della flotta grazie ai sensori di carico, stabilità, velocità ecc.

LA BORSA CARICHI DIVENTA RETE

Mai più soli con Wtransnet

VALENTINA MASSA
VERONA

Wtransnet, piattaforma di networking nel settore dei trasporti, festeggia vent'anni di successi e lancia il primo evento di networking B2B in Italia dedicato alla community Wtransnet. Forte di una gamma di servizi offerti, tra cui la Borsa Carichi sempre più in linea con le esigenze del mercato italiano dei trasporti, a meno di tre anni dall'apertura della sede italiana, il gruppo dimostra di voler fare sul serio per diventare l'azienda leader per il networking nel settore dei trasporti e della logistica nel nostro Paese.

Il 2017 si è aperto con la nuova campagna #IoSonoWtransnet, rivolta ai clienti storici, e con l'annuncio dell'Italy Transport Networking. "Si tratta - spiega Anna Esteve, socia fondatrice di Wtransnet e Amministratore delegato di Wtransnet Italia - del primo incontro nazionale di professionisti del trasporto in Italia organizzato dalla Fondazione Wtransnet. Si terrà il 26 maggio a Bologna. Sulle orme del successo riscosso dall'evento internazionale WConnecta, riproponiamo la formula dello speed networking che consente ai partecipanti di trovare nuove opportunità di affari



Anna Esteve, Amministratore delegato di Wtransnet Italia.

in Italia ed Europa. Si tratta di un'iniziativa della quale andiamo particolarmente fieri: il nostro primo evento italiano di networking".

Oggi Wtransnet conta 150 dipendenti, sette dei quali operativi in Italia. La sua mission è creare nuovi legami di business e partnership "sicure" per permettere al settore dei trasporti e alle singole imprese, anche piccole, di crescere e collaborare in sinergia. "Dai dati statistici che analizziamo - prosegue Anna Esteve - emerge ad esempio che il trasporto nella tratta Italia-Germania viene effettuato per il 31 per cento da aziende tedesche, per il 17 per cento da trasportatori italiani e per il 51,5 per cento da a-

ziende estere. Le aziende italiane sono meno competitive per tutta una serie di fattori. Wtransnet si pone come riferimento per risolvere il problema dell'eccessiva frammentazione, che accomuna i mercati italiano e spagnolo: i trasportatori di piccole dimensioni, pur avendo a disposizione veicoli all'avanguardia e personale qualificato, non riescono a essere competitivi. Wtransnet aiuta a creare una collaborazione tra le aziende di trasporto, rivestendo il ruolo di aggregatore, trasformando la frammentazione in una diversificazione dell'offerta".

Parole che sono diventate concretezza in Spagna, dove Wtransnet opera con 9mila

aziende di trasporto. "In Italia - aggiunge Anna Esteve, da settembre 2016 consiglieria nel gruppo "Trasporti, Logistica e Infrastrutture" di Asso-lombarda - spesso si fatica a valorizzare la collaborazione, per il timore di perdere un cliente. La verità è che se un trasportatore dice no a una committenza perché non ha il carico di ritorno e non ritiene il servizio economicamente conveniente, perde un'occasione di lavoro: con Wtransnet, si inserisce in una Rete che gli consente di accettare quel servizio, collaborando con un'altra azienda, che ad esempio si trova nel Paese di destinazione, e non perde il cliente".

Insomma, il messaggio è chiaro: con la collaborazione il trasportatore arriva laddove

da solo non potrebbe arrivare. "La Borsa Carichi - precisa in conclusione Anna Esteve - può dare dei contatti e rappresentare una garanzia per trasportatore e spedizioniere. L'evoluzione in corso sta portando alla costituzione di una vera e propria Rete, costituita da aziende che garantiscono gli stessi livelli qualitativi e di affidabilità nel servizio: Wtransnet è l'unica azienda ad esempio a fornire un'assicurazione sui pagamenti. Il nostro obiettivo è favorire i trasportatori italiani in tutti i mercati, a cominciare da quello tedesco, fornendo strumenti che facciano conoscere trasportatore e spedizioniere: in Italia c'è una forte necessità di fare rete e, nel caso del trasporto, la Borsa Carichi diventa fondamentale".



A DUE DECENNI DALLA FONDAZIONE E A MENO DI TRE ANNI DALL'APERTURA DELLA SEDE ITALIANA, IL GRUPPO SPAGNOLO ANNUNCIA IL PRIMO EVENTO DI NETWORKING B2B IN ITALIA DEDICATO ALLA COMMUNITY. "VOGLIAMO CONSENTIRE AI TRASPORTATORI ITALIANI DI ESSERE PIÙ COMPETITIVI INNANZITUTTO SUL MERCATO NAZIONALE, CON UN OCCHIO DI RIGUARDO ANCHE A QUELLO TEDESCO", Afferma Anna Esteve, socia fondatrice di Wtransnet e Amministratore Delegato di Wtransnet Italia.

**NOLEGGIARE VEICOLI
NON È MAI STATO COSÌ FACILE !**

Leader Europeo di servizi di noleggio e manutenzione di veicoli

Per ulteriori informazioni su i nostri servizi e le nostre attrezzature : +39 0 267 735 61 - www.tipeurope.it

DA WABCO PRIMO SISTEMA PRE-CASH CON TECNOLOGIA LIDAR

Guida autonoma, strada spianata



ONCITY È UNA SOLUZIONE SINGLE A SENSORE UNICO CHE AVVISA IL CONDUCENTE IN MERITO A UNA POTENZIALE COLLISIONE CON GLI UTENTI DELLA STRADA MENO PROTETTI. ONGUARDMAX, PROPOSTO PER VEICOLI DI LUNGO RAGGIO, ESEGUE UNA VIGOROSA FRENATA FINO A PORTARE IL VEICOLO A UN ARRESTO COMPLETO QUANDO AD ESEMPIO SI AVVICINA UN INGORGIO IMPREVISTO. AI FINI DELLA SICUREZZA UN CONTRIBUTO FONDAMENTALE.

LINO SINARI
AUDERGHEM

La guida autonoma, cioè senza conducente, è la fase finale di un'evoluzione con differenti livelli di automazione. Wabco Vehicle Control Systems, produttore globale di sistemi di frenatura pneumatica ed elettronica, controllo di stabilità, sospensioni pneumatiche e sistemi di automazione di trasmissione per veicoli pesanti, con headquarter ad Audergem, nella Regione di Bruxelles, sta aiutando i costruttori di veicoli industriali e i gestori di flotte a trasformare in realtà la "vision" sulla guida automatica. Pertanto l'azienda belga investe continuamente in innovazioni nei sistemi di



Jorge Solis, Wabco
President Truck, Bus and Car
Original Equipment
Manufacturers Division.

assistenza al conducente e di mitigazione degli effetti di una collisione.

L'anno scorso al Salone IAA Commercial Vehicles

Wabco ha presentato il sistema UTA (Urban Turning Assist) OnCity, che aiuta a proteggere pedoni e ciclisti nel traffico cittadino. OnCity è una soluzione single a sensore unico nonché primo sistema pre-crash del settore che utilizza la tecnologia LiDAR allo scopo di rilevare oggetti. Il sistema visivo e acustico avvisa il conducente in merito a una potenziale collisione con gli utenti della strada meno protetti, quelli che spesso si trovano alla propria destra, prima e durante una manovra di svolta. Il sistema arriva ad applicare in modo autonomo il freno per evitare collisioni se il conducente non riesce a intraprendere in tempo azioni correttive.

Un'altra tecnologia, intro-

dotta sempre nel 2016 ma al Salone di Francoforte, è l'AEBS (Advanced Emergency Braking System) OnGuardMax. Il sistema viene proposto per veicoli di lungo raggio quando, ad esempio si tratto autostradale, si avvicina un ingorgo imprevisto: OnGuardMax esegue una vigorosa frenata fino a portare il veicolo a un arresto completo. Anche questa tecnologia avanzata porta i veicoli industriali più vicini alla guida automatica, soprattutto in autostrada. "Dal punto di vista tecnico - afferma Jorge Solis, Wabco President Truck, Bus and Car Original Equipment Manufacturers Division - la guida autonoma è già possibile, in condizioni ben controllate. In effetti, al momento

stiamo percorrendo un viaggio lungo ed emozionante che durerà fino a quando vedremo i veicoli industriali senza conducente nel traffico del mondo reale. La guida autonoma non si verifica da un giorno alla notte. Fino ad allora, avremo una continua evoluzione dei sistemi di assistenza alla guida che renderanno il traffico ancora più sicuro".

Secondo un rapporto del 2013, più di 20mila utenti della strada vulnerabili sono feriti o muoiono ogni anno a causa di collisioni con i veicoli industriali nelle città di tutta Europa. "Una grande opportunità per la sicurezza stradale - prosegue Jorge Solis - è prevenire gli infortuni stradali anche mortali nelle aree urbane dove molte mi-

gliaia di vite possono essere salvate ogni anno in tutto il mondo. Donne e uomini che spingono passeggini, bambini, ciclisti, anziani, tutti possono essere vulnerabili sulle strade cittadine. Con la tecnologia OnCity di Wabco, autocarri e autobus nel traffico diventano più sicuri per la comunità, in particolare agli incroci in cui il rischio di incontrare gli utenti vulnerabili della strada è più alto. Il nostro nuovo sistema OnCity è un ulteriore esempio di come Wabco si differenzia come pioniere delle tecnologie di sicurezza del veicolo, che continuano anche per aiutare a spianare la strada verso la guida autonoma in collaborazione con il settore dei trasporti".

DA WEBASTO SOLUZIONI EFFICIENTI E PRESTAZIONALI

Clima e comfort su misura

DOPO IL RISCALDATORE AD ALTA TENSIONE HVH (HIGH-VOLTAGE HEATER) PER VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI, FURGONI E CAMION ELETTRICI E IBRIDI PLUG-IN, CON POTENZA TERMICA REGOLABILE IN CONTINUO DI 0,2-7,0 kW, DISPONIBILE SUL MERCATO DAL 2015, IL PRODUTTORE TEDESCO LAVORA A UN SUO ULTERIORE SVILUPPO, CHE SARÀ CARATTERIZZATO DA UNA CAPACITÀ DI RISCALDAMENTO DI 10 kW. PER IL 2017 CAVALLI DI BATTAGLIA LA NUOVA GENERAZIONE DI RISCALDATORI AD ACQUA NELLE CATEGORIE AD ALTO RENDIMENTO THERMO TOP PRO 120 E THERMO TOP PRO 150.

VALENTINA MASSA
MOLINELLA

Per Webasto il comfort del clima nelle postazioni di lavoro mobili non significa solo fornire potenti soluzioni per cabina di guida e vani di carico. In qualità di fornitore di sistemi, l'azienda tedesca combina sistemi di riscaldamento e raffreddamento in soluzioni complete che sono intelligenti e perfettamente progettate. Essendo inoltre un fornitore globale, i team di sviluppo Webasto sono locali, e quindi vicini ai clienti, fornendo soluzioni personalizzate per l'intero circuito dell'acqua.

Nel 2017 Webasto prosegue sull'onda delle sue più recenti innovazioni, che comprendono un potente prototipo di riscaldatore elettrico ad alta tensione (HVH) per i veicoli commerciali leggeri e pesanti e gli efficienti riscaldatori ad acqua Thermo Top Pro 120 e 150. La crescente do-



manda globale di veicoli ibridi ed elettrici impone una sfida: c'è solo un limitato calore residuo del motore che può essere utilizzato per il ri-

scaldamento di questi veicoli. Per risolvere questo problema, Webasto già nel 2015 ha introdotto sul mercato un riscaldatore elettrico, il riscal-

datore HVH con potenza termica regolabile in continuo di 0,2-7,0 kW. Webasto sta attualmente lavorando su un ulteriore sviluppo dell'HVH,



che sarà caratterizzato da una capacità di riscaldamento di 10 kW. Esso consentirà il riscaldamento più efficace degli spazi interni di veicoli commerciali leggeri, furgoni e camion che sono sempre più disponibili anche in versione ibrida plug-in e alimentati elettricamente. Il riscaldatore HVH da 10 kW copre una varietà di livelli di tensione fino a 850 V. Grazie all'efficiente tecnologia heatinglayer, il riscaldatore converte energia elettrica in calore senza pressoché alcuna perdita con un fattore di efficienza costante di oltre il 95 per cento. Ulteriore vantaggio del riscaldatore HVH di Webasto l'utilizzo di sole materie prime accessibili e senza piombo nel rispetto dell'ambiente.

Thermo Top Pro 120 e Thermo Top Pro 150 costituiscono la nuova generazione di riscaldatori ad acqua nelle categorie ad alto rendimento da 12 e 15 kW: il basso consumo di carburante e di energia

e l'ottimizzata silenziosità rendono un prezioso contributo sia al risparmio sui costi e alla protezione dell'ambiente. I potenti riscaldatori, entrambi disponibili nelle versioni a 12 e 24 V, presentano un concetto innovativo di bruciatore e un sistema intelligente di diagnosi e sicurezza: i sensori rilevano i gas di scarico e la temperatura del refrigerante e trasmettono continuamente i valori alla centralina.

Una delle nuove caratteristiche di questa classe di potenza è la regolazione automatica dell'altitudine. In questo modo nemmeno in montagna si rinuncia a comfort e convenienza: da un lato, la compensazione automatica dell'altitudine garantisce la capacità di riscaldamento completo ad altitudini fino a 3.500 metri sopra il livello del mare; dall'altro, il riscaldatore funziona anche a temperature estreme fino a meno 40 gradi.



Tutta gamma : veicoli leggeri • veicoli medi
• veicoli pesanti. Nuovi e usati

Noleggio a breve e a lungo termine

Un magazzino ricambi con 25.000 articoli disponibili

Servizio assistenza, su strada , assistenza on site

IVECO

Il tuo partner per il trasporto sostenibile



 02 507299 1 marketing@milanoindustrial.it

facebook Milano Industrial

ZF AFTERMARKET

Una rete in continua evoluzione

GIANCARLO TOSCANO
ASSAGO

La rete di assistenza ZF è in continua evoluzione e sempre al passo con il rapido progresso delle tecnologie. La chiave per la crescita sono i concept innovativi in materia di prodotti e servizi. A monte di tutto c'è la divisione ZF Aftermarket che a livello europeo offre alle officine diversi programmi che consentono di essere sempre pronti alle nuove sfide tecnologiche e fortemente competitivi.

I vari programmi europei hanno differenti mission sul mercato: la rete di officine "ZF Services Partner" è competente su tutta la gamma di prodotti Automotive ZF e garantisce al cliente assistenza a 360°, anche su tutto il veicolo con il fullservice; la rete di officine "ZF Services Service Point", disponibile a breve anche in Italia, specializzata sui veicoli commerciali e sulla diagnostica all'avanguardia e garante di un servizio di prossimità e di un'offerta altamente specializzata anche per veicoli industriali; la rete di officine Alltrucks, fondata da ZF, Bosch e Knorr-Bremse, è specializzata sui brand di prodotto per veicoli commerciali dei tre fondatori.

Appartenere alla rete ZF significa dunque essere partner attivi del cambiamento, far parte di una rete globale e anticipare le future tendenze del post-vendita con servizi di alta qualità. Megatrend stanno cambiando il mondo della mobilità ed esigono la massima attenzione da parte degli attori protagonisti della filiera.

La presenza sul mercato dell'organizzazione ZF Aftermarket è ben salda: un fatturato di quasi 3 miliardi di euro, un organico complessivo di 8.000 collaboratori ripartiti in oltre 120 sedi e 650 partner di servizio in tutto il mondo. La sempre maggior presenza di ZF nel mondo è segno tangibile dell'impegno della stessa azienda nel fornire qualità e innovazione e generare una solida rete di vendita. ZF è pronta a dare un'impronta determinante alla trasformazione del mondo della mobilità non solo con prodotti innovativi ma anche attraverso una rete di assistenza che risponda alle crescenti sfide tecnologiche.

La rete ZF si è evoluta, e continua a farlo, anticipando efficacemente il mutamento nell'approccio dell'assistenza: si è passati da un metodo riparativo e di sostituzione del singolo componente, dove l'officina doveva essere preparata essenzialmente in meccanica e in idraulica, a un approccio diagnostico e di programmazione per poter intervenire sulla meccatronica. L'ulteriore sfida è stata l'introduzione della tecnologia ibrida, che ha comportato interventi sull'intero sistema nel rispetto di stringenti norme di sicurezza e la necessità di certificazioni.



LA CHIAVE PER LA CRESCITA SONO I CONCEPT INNOVATIVI IN MATERIA DI PRODOTTI E SERVIZI. A MONTE DI TUTTO C'È LA DIVISIONE ZF AFTERMARKET CHE A LIVELLO EUROPEO OFFRE ALLE OFFICINE DIVERSI PROGRAMMI CHE CONSENTONO DI ESSERE SEMPRE PRONTI ALLE NUOVE SFIDE TECNOLOGICHE E FORTEMENTE COMPETITIVI. APPARTENERE ALLA RETE ZF SIGNIFICA DUNQUE ESSERE PARTNER ATTIVI DEL CAMBIAMENTO, FAR PARTE DI UNA RETE GLOBALE E ANTICIPARE LE FUTURE TENDENZE DEL POST-VENDITA CON SERVIZI DI ALTA QUALITÀ.

L'ulteriore sfida nell'assistenza è alle porte: la tecnologia completamente elettrica e interconnessa dove l'officina dovrà avere competenze ancora più multidisciplinari, anche su hardware e software, e dovrà intervenire sull'intero sistema anche da remoto.

MAN CONSEGNA 200 TGX ALLA NICO SPA

Da Catania verso il mondo

PIETRO VINCI
CATANIA

L'imprenditoria del Sud si muove a un passo veloce. Lo dimostra la joint venture Nico Spa, nata dall'iniziativa e dalla determinazione di due realtà storiche dei trasporti e della logistica siciliani: Nicolosi Trasporti e DN Logistica. Nico Spa ha firmato un contratto per fornitura di ben 200 MAN TGX 18.500 che andranno a rinvigorire e rinnovare la flotta.

Una nuova realtà con una lunga tradizione. La Nico Spa nasce dalla volontà di due famiglie che hanno fatto la storia dell'autotrasporto siciliano, e catanese in particolare, di unire le proprie forze per poter competere con più vigore sugli scenari nazionali e internazionali. La nuova società è costituita alla pari da Nicolosi Trasporti e DN Logistica, con un impegno in prima persona di entrambe le famiglie, a cominciare da Gaetano Nicolosi e Luigi Nicosia, con i rispettivi fratelli Giovanni e Vera Nicolosi nonché Lorena e Sonia Nicosia, la seconda generazione di entrambe le aziende.

Nico Spa vanta oggi insediamenti e magazzini per oltre 100mila mq, 1.600 semirimorchi in grado di coprire tutte le mission dell'autotrasporto, oltre 300



LA NEONATA JOINT VENTURE TRA DUE COLOSSI DELL'AUTOTRASPORTO E DELLA LOGISTICA SICILIANA, NICOLOSI TRASPORTI E DN LOGISTICA, HA FIRMATO IL CONTRATTO PER LA SOSTANZIOSA FORNITURA DI ESEMPLARI DELL'AMMIRAGLIA DEL LEONE CHE ANDRANNO A RINVIGORIRE UNA FLOTTA GIÀ CONSISTENTE: 1.600 SEMIRIMORCHI, OLTRE 300 TRATTORI E 50 MOTRICI.

trattori e 50 motrici. Si definisce un'azienda "green": i fabbisogni elettrici sono infatti garantiti per buona parte da pannelli solari e tutti i veicoli sono Euro 6. Il raggio d'azione spazia in tutta Italia e nel Nord Africa, con sedi anche a Malta e Tunisi e servizi che vanno dalla distribuzione locale al

lungo raggio con rotte nei principali Paesi europei.

"Abbiamo acquistato i primi MAN TGX tre anni fa - spiega Gaetano Nicolosi - I 14 veicoli iniziali, i successivi 30 e oggi questo ulteriore ordine sottolineano la nostra soddisfazione e quella dei nostri autisti, nei confronti di questa macchi-

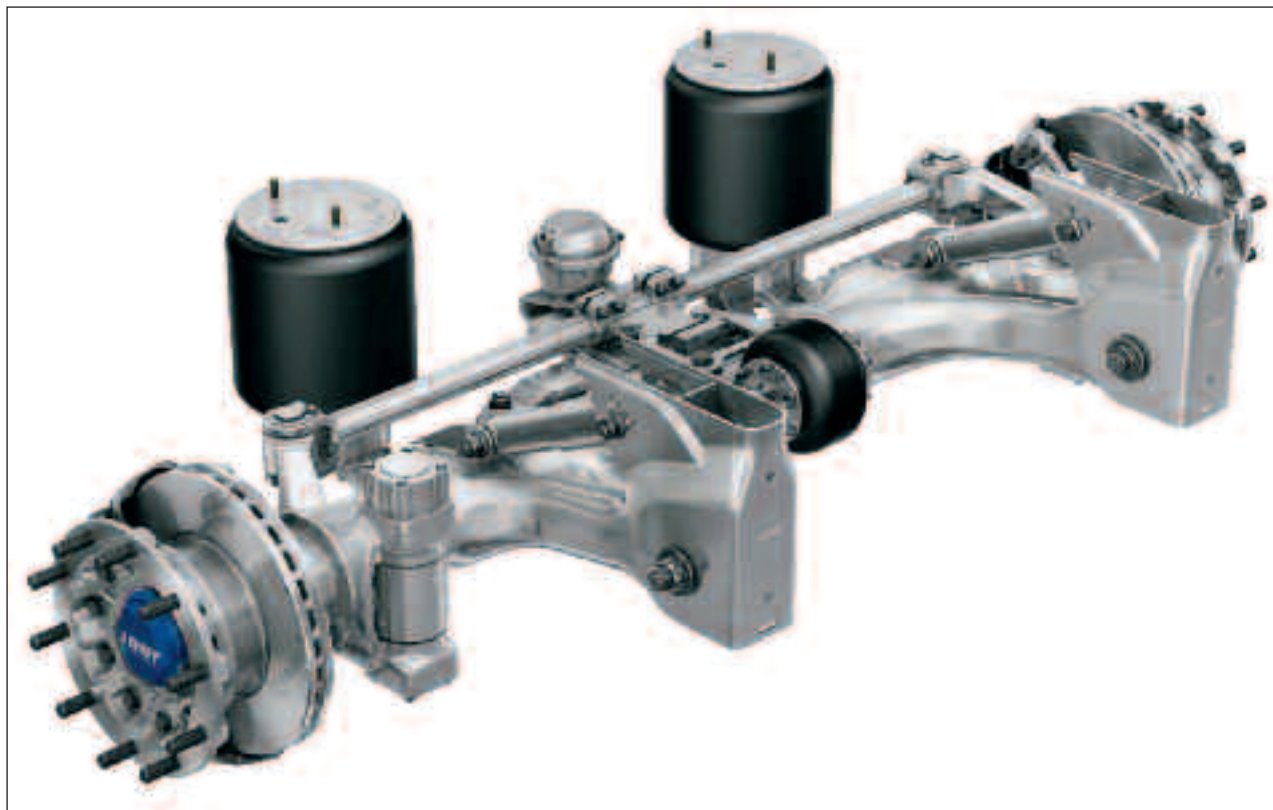
na che si è dimostrata affidabile e parca nei consumi, oltre che attenta all'ambiente, prerogativa a cui la nostra azienda tiene in particolare modo".

Nicolosi Trasporti è stata fondata nel 1962 come ditta individuale da Sebastiano Nicolosi, che dal nulla ha creato un'azienda oggi lea-

der nel settore del trasporto nazionale e internazionale con mezzi a temperatura controllata e non. Nicolosi Trasporti si vanta di essere una delle prime aziende ad aver fatto uso delle navi per integrare il trasporto su strada. La società dispone di sedi dislocate in punti strategici come Carini (Pa), Napoli, Anagni (Fr), Parma, Porto di Genova, Porto di Ravenna e Malta.

DN Logistica è un'azienda di trasporto merci intermodale, trasporto merci su strada e logistica integrata, con base in Sicilia e attiva da decenni su tutto il territorio nazionale. È l'unica azienda siciliana a disporre di un polo logistico ferroviario privato, a ridosso dello scalo merci di Catania-Bicocca, con grandi magazzini dedicati alla movimentazione delle merci in arrivo nel terminal.

L'azienda opera nelle seguenti aree di attività: trasporti di merci su strada e intermodali con utilizzo combinato di camion, treni e navi; depositi industriali e servizi logistici con magazzini per lo stoccaggio e la conservazione sicura dei prodotti e la piccola distribuzione ai clienti finali; piattaforma logistica di 30.000 mq nella zona industriale di Catania con polo ferroviario privato, in posizione strategica per la distribuzione in tutta la Sicilia.



JOST

Più forti con la famiglia DCA

FABIO BASILICO
NEU-ISENBURG

Il 1° gennaio 2015 ha rappresentato una data fondamentale per il Gruppo Jost, leader mondiale nella produzione di sistemi, moduli e componenti per truck e trailer. L'azienda del Gruppo Jost Trailer Achsen Systeme, con sede a Kassel-Calden, ha rilevato tutte le attività di Mercedes-Benz TrailerAxleSystems, divisione di Merce-

des-Benz impegnata nella produzione di assali. Da allora l'impresa del Gruppo tedesco produce e distribuisce gli assali da rimorchio DCA "engineered by Mercedes-Benz" e, a partire da agosto 2015, anche sotto il nome del brand Jost.

La gamma di prodotti include assali con freno a disco per rimorchi e semirimorchi, per applicazioni standard, mega e combinate rotaia-strada, nonché assali sterzanti. Jost ha anche rile-

vato la produzione e distribuzione di tutte le parti di ricambio originali degli assali Mercedes-Benz (anche per assali DCA prodotti prima del 2015) disponibili presso tutti i partner Jost unitamente alle parti di ricambio originali degli assali a marchio Jost.

All'ultimo Transpotec di Verona, Jost si è presentata con uno stand imponente che ha ospitato l'intera gamma dei suoi prodotti per truck e trailer, compresa

l'articolata offerta di sistemi assali che comprende appunto anche l'avanzata famiglia DCA. L'assale sterzante DCA Steermaster si adatta perfettamente agli altri assali DCA. Con un angolo di sterzata di 21° massimo consente di affrontare le curve strette con maggior disinvoltura e il peso ridotto aumenta il carico utile. Riduce inoltre l'usura degli pneumatici e il consumo di carburante della motrice. Come tutti

ALL'ULTIMA EDIZIONE DEL TRANSPOTEC IL PRODUTTORE TEDESCO HA PRESENTATO L'INTERA GAMMA DEI SUOI PRODOTTI, COMPRESA L'ARTICOLATA OFFERTA DI SISTEMI ASSALI CHE COMPRENDE ANCHE LA FAMIGLIA DCA. JOST TRAILER ACHSEN SYSTEME, AZIENDA DEL GRUPPO JOST, È INFATTI DA GENNAIO 2015 PRODUTTORE E DISTRIBUTORE DEGLI ASSI SVILUPPATI DA MERCEDES-BENZ TRAILERAXLESYSTEMS.

master sostituisce il tradizionale serbatoio di aria compressa in un rimorchio o semirimorchio, consentendo di risparmiare non solo spazio sotto al semirimorchio ma anche fino a 50 kg di peso. DCA Airmaster rappresenta la base per la realizzazione di sistemi completamente nuovi, con telai innovativi e allestimenti speciali. Come tutti gli assali della serie DCA.

DCA Airmaster è utilizzabile su tutti i più comuni tipi di veicoli. E anche questa versione consente il montaggio dell'indicatore dello stato di usura delle pastiglie freno. "La transizione da Mercedes-Benz a Jost è riuscita senza difficoltà, non soltanto per quanto riguarda la produzione ma anche per la fornitura di parti di ricambio - ha precisato Norbert Rehbein, Direttore di Jost Achsen Systeme - Per la prima volta le parti di ricambio originali per gli assali Mercedes-Benz sono disponibili sul libero mercato in tutta Europa e non soltanto tramite la rete di officine e concessionarie Mercedes-Benz".

"Jost ha un'esperienza decennale nella fornitura in tutto il vecchio continente di parti di ricambio per componenti di sicurezza di autocarri, rimorchi e semirimorchi - ha concluso Rehbein - Gli utenti di veicoli con assali da rimorchio Mercedes-Benz e Jost possono fare affidamento su questa esperienza e sui nostri canali di distribuzione consolidati. Poiché siamo noi a produrre gli assali, possiamo garantire al cliente che le parti di ricambio originali vantino la stessa qualità degli assali di primo equipaggiamento".

MERCATO TRUCK

Crescita promettente



NEL PRIMO BIMESTRE DELL'ANNO L'INCREMENTO DELLE IMMATRICOLAZIONI DI VEICOLI INDUSTRIALI OLTRE LE 3,5 T È STATO DI +19,8 PER CENTO RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE, CON 3.750 UNITÀ IMMATRICOLATE CONTRO 3.131. INCREMENTO ANCHE PER I TRUCK DA 16 T E OLTRE, CON UN +18,6 PER CENTO SULLO STESSO PERIODO DEL 2016, PARI A 3.025 UNITÀ CONTRO 2.550.

GUIDO PRINA
MONZA

Il 2017 è partito con il piede giusto. Il Centro Studi e Statistiche dell'Unrae, basandosi sui dati di immatricolazione forniti dal Ministero delle Infra-

strutture e dei Trasporti, indica per il mese di febbraio un incremento delle immatricolazioni di veicoli industriali con massa totale a terra superiore alle 3,5 t pari a +11,9 per cento rispetto a febbraio 2016 (1.800 unità immatricolate contro 1.608).

Nel primo bimestre dell'anno l'incremento è stato di +19,8 per cento rispetto all'anno precedente, con 3.750 unità immatricolate contro 3.131.

Per quanto riguarda i veicoli industriali pesanti, con massa totale a terra uguale o

superiore alle 16 t, febbraio 2017 ha fatto registrare un incremento dell'11,2 per cento (1.425 unità contro 1.281) rispetto allo stesso mese del 2016, mentre nel bimestre gennaio-febbraio l'aumento è stato del 18,6 per cento sullo stesso perio-

do del 2016 (3.025 unità contro 2.550).

L'andamento positivo è sostenuto dalle misure di finanziamento per l'acquisto di nuovi mezzi emanate alla fine del 2016 dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, per le quali la percentuale di esiti positivi delle domande presentate è andata aumentando dal 2013 a oggi. "In attesa della nuova spinta che potrà arrivare dal rinnovo delle misure di incentivazione agli investimenti nel settore dell'autotrasporto - ha commentato Franco Fenoglio, Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae - il mercato comunque tende sostanzialmente a crescere, denunciando una necessità fisiologica di rinnovo del parco, in presenza di mezzi ormai ampiamente obsoleti, la cui gestione si fa complicata ed economicamente poco conveniente, oltre a non rispondere alle prescrizioni per lo sviluppo della mobilità sostenibile.

L'Unrae sta collaborando con i competenti uffici del Ministero per rendere sempre più concretamente efficace la destinazione degli incentivi, in termini di minori emissioni inquinanti nell'atmosfera, promuovendo tutte le soluzioni tecnologiche innovative, capaci di dare una spinta sostanziale all'incremento della mobilità sostenibile, soprattutto nelle nostre città, dove gli autoveicoli svolgono un ruolo fondamentale nella distribuzione delle merci". "Queste misure - conclude Fenoglio - do-

vrebbero pertanto essere rivolte, in applicazione del principio di neutralità tecnologica al quale Unrae si ispira, a tutte le tipologie di alimentazione - nessuna esclusa - che garantiscano il raggiungimento di obiettivi ecologici e di tutela della qualità dell'aria, assicurando un tempestivo e reale rinnovo del parco circolante".

Con riguardo agli aspetti operativi dell'erogazione degli incentivi all'acquisto di veicoli nuovi, Unrae sottolinea l'importanza del rispetto scrupoloso delle disposizioni ministeriali soprattutto con riferimento ai termini stabiliti per la dimostrazione dell'avvenuto pagamento (indispensabile trattandosi di aiuti di Stato), al fine di evitare complicazioni nelle relative istruttorie e conseguenti ritardi nella concessione dei fondi, se non addirittura esiti negativi, in modo da dare concreta ed efficace attuazione al piano di sostegno al rinnovo del parco già in parte adottato dal Ministero.

L'analisi dei dati effettuata dall'Anfia mette in luce che in febbraio sono stati rilasciati 1.911 libretti di circolazione di nuovi autocarri (+20,6 per cento) e 1.199 libretti di nuovi rimorchi e semirimorchi pesanti (-7,8 per cento), suddivisi in 90 rimorchi (-4,3 per cento) e 1.109 semirimorchi (-8 per cento). Nel primo bimestre 2017, gli autocarri totalizzano 4.127 libretti (+37,5 per cento) mentre per i veicoli trainati i volumi aumentano a 2.463 libretti (+11,4 per cento).

BAOLI / TRATTORI ELETTRICI PER UNA LOGISTICA ECOCOMPATIBILE

L'efficienza della movimentazione

VALENTINA MASSA
LAINATE

Dopo aver annunciato l'espansione della propria rete vendita, Baoli presenta sul mercato la nuova famiglia di trattori elettrici di ultima generazione. I veicoli, tutti con sistema di guida a uomo seduto, sono disponibili in tre versioni: BULL 2N, con una portata nominale di traino di 2.000 kg, BULL 5N, con una portata di 5.000 kg, e BULL 5NP, che in aggiunta al modello precedente offre in dotazione un pianale con portata di carico pari a 700 kg.

Criteri e materiali innovativi fanno di queste macchine un mix ideale tra prestazioni eccellenti, affidabilità ed estetica moderna. Il paraurti d'acciaio estruso e il musetto in stampato d'acciaio che caratterizzano la carrozzeria autoportante della macchina, ad esempio, la proteggono da urti accidentali, una garanzia di solidità dei mezzi e sicurezza per gli operatori. Inoltre, per soddisfare particolari esigenze di protezione e comfort i veicoli possono essere dotati di cabina professionale con porte in PVC o metalliche.

Dal punto di vista delle prestazioni, i trattori sono in grado di raggiungere una velocità senza carico fino a 12 km/h e di 4 km/h con carico, mentre la pendenza massima superabile dalle macchine è del 12 per cento senza carico e del 4 per cento con carico. Queste performance sono rese possibili grazie alla propulsione del motore elettrico AC che, oltre a erogare una potenza di kW 2,0 AC per il BULL 2N e kW 3,5 AC per gli altri due modelli, consente di operare anche come freno rigenerativo al rilascio dell'acceleratore, recuperando così parte dell'energia creata dal rallentamento del veicolo. Inoltre, la batteria ad alta capacità dei trattori, capace di garantire tra le 6 e le 8 ore di autonomia a



DISPONIBILI IN TRE VERSIONI CON PORTATE DI CARICO DA 2.000 A 5.000 KG, I NUOVI TRATTORI GARANTISCONO UN'AUTONOMIA FINO A 8 ORE E SONO IDEALI PER I LAVORI SIA ALL'INTERNO CHE ALL'ESTERNO.



lavoro medio, può essere caricata da un caricabatterie ad alta frequenza a bordo e facilmente sostituita grazie all'estrazione laterale.

Infine, la movimentazione è resa più semplice e sicura grazie al display interattivo disponibile nel cruscotto, che permette all'operatore di avere sempre sotto controllo. Grazie alle dimensioni compatte e alle elevate prestazioni, i nuovi trattori elettrici rappresentano la soluzione ideale sia per la movimentazione interna che esterna.

Dalla Cina all'Europa

Dal 2009 Baoli
nel Gruppo Kion

Baoli, marchio del gruppo Kion e distribuito in Italia da OM Carrelli Elevatori, ha fatto il suo ingresso in Italia nel settore della logistica nel febbraio dello scorso anno. Attraverso una rete di dealer appositamente selezionati, Baoli propone una gamma completa di controbilanciati e macchine da magazzino: carrelli elettrici a tre e a quattro ruote da 15 a 50 quintali, termici da 15 a 50 quintali, transpallet e stoccatori. Baoli è un marchio di carrelli elevatori nato in Cina nel 2003 che nel 2009 è stato acquisito dal Gruppo Kion, leader in Europa e secondo al mondo nella produzione di carrelli elevatori e macchine da magazzino. Kion ha completamente riorganizzato la produzione di Baoli, adeguandola ai più moderni standard: componenti, tecnologie, ingegneria di processo e linee produttive sono oggi tutte made in Germany. Il risultato è la sintesi perfetta tra l'ingegneria e la tecnologia di un grande gruppo mondiale e il pragmatismo e l'attenzione ai costi tipici dei prodotti realizzati in Asia.

Mettere insieme il meglio di due mondi, questa è l'idea di Baoli, non a caso per lanciare il brand è stato scelto il claim "Due mondi, un'idea". Nel mondo il progetto sta già dando i primi importanti frutti, sotto la guida di Kion, Baoli ha infatti registrato a livello globale uno straordinario sviluppo, con gli ordini che nel 2015 sono cresciuti del 22 per cento rispetto all'anno precedente. Baoli è già presente in 5 continenti e 44 Paesi, con ben 236 tra distributori e dealer. L'Italia è però il primo mercato dove i prodotti sono distribuiti e garantiti direttamente da una società del gruppo, la OM Carrelli Elevatori, i cui massimi dirigenti hanno ideato e curato il progetto di lancio del nuovo marchio.

KÖGEL

Grosso ordine di Gebr. Thomaidis

La Gebr. Thomaidis GmbH, con sede a Francoforte e filiali ad Atene e Salonicco, amplia il proprio parco autoveicoli con 55 nuovi semirimorchi Kögel. L'azienda intende utilizzare i nuovi semirimorchi per il trasporto, in particolare di acciaio e materiali edili, merci per l'industria automobilistica e per spedizioni collettive. La scelta è caduta sui Kögel Cargo Rail e Mega Rail con equipaggiamento RoRo. Thomaidis, grazie alle flessibili possibilità di utilizzo dei semirimorchi Kögel su strada, rotaia e via mare, fornisce un notevole contributo alla riduzione delle emissioni di CO2 e quindi alla protezione ambientale.

I semirimorchi Kögel destinati al traffico multimodale sono dotati di telaio rinforzato. Le prese per pinza integrate nel telaio, la protezione telone

in aramide con apposite pinze e gli assali speciali appositamente pensati per il trasporto ferroviario rendono i semirimorchi ideali per il traffico misto. I 30 Kögel Cargo Rail e i 20 Mega Rail di Thomaidis sono dimensionati per il caricamento flessibile sui più comuni carri tasca delle ferrovie.

Su specifica richiesta, i semirimorchi dispongono per l'utilizzo non accompagnato via nave o traghetto, di un'attrezzatura RoRo con parte anteriore chiusa dello spessore di otto millimetri, quattro coppie di anelli di fissaggio per carichi pesanti con carico di rottura di 12.000 kg e apposita segnaletica. Naturalmente i semirimorchi sono certificati anche DIN EN 12642 Codice XL e quindi dimensionati per il trasporto su treni merci veloci fino a 140 km/h.



DKV EURO SERVICE

Aiscat dice sì a DKV Box Italia

DKV Euro Service ha raggiunto una tappa importante nell'ambito dello sviluppo del DKV Box Italia, un sistema per il pagamento dei pedaggi sulle strade italiane secondo gli standard europei (standard EETS). DKV Box Italia ha superato i principali test di conformità e idoneità previsti da Aiscat, l'Associazione Italiana Società Concessionarie Autostrade e Trafori.

Questi test sono fondamentali all'interno del processo di certificazione necessario per poter presentare le proprie OBU (On Board Unit) in Italia. DKV Box Italia, la

nuova OBU basata sulla tecnologia a onde corte, rappresenta un ulteriore sviluppo importante per DKV nell'ambito dei pedaggi, che consentirà l'identificazione automatica dei veicoli e il pagamento del pedaggio su tutte le autostrade in Italia.

Superando con successo i test previsti dall'associazione Aiscat, DKV ha ottenuto l'approvazione ufficiale per poter avviare test bilaterali sugli OBU e sulle interfacce con le società autostradali in Italia. Si prevede che DKV Box Italia verrà introdotto sul mercato nel secondo semestre dell'anno in corso.

DEBUTTA NEL NOSTRO PAESE IL MARCHIO PETROLIFERO GULF

Italia, terra per una leggenda

MAX CAMPANELLA
MILANO

Tra i principali produttori di lubrificanti a livello globale, anche nel segmento professionale, Gulf Oil International Group apre una nuova sede italiana, la Gulf Oil Italy. Brand di lubrificanti che sta registrando una crescita vigorosa a livello mondiale, con la decisione di aprire una filiale diretta nel nostro Paese Gulf Oil International Group sottolinea l'importanza strategica del mercato italiano.

Missione di Gulf Oil Italy, che ha scelto Milano come sede, sarà assicurare stabilità allo sviluppo del brand Gulf in Italia e co-



struire una rete di vendita in un mercato ritenuto di fondamentale importanza anche nell'ottica delle future strategie europee del Gruppo.

“L'Italia - afferma Camille Nehme, Vice Presidente di Gulf Oil International - è una piazza che Gulf sta osservando da tempo: quando abbiamo compreso che il momento era opportuno, non abbiamo esitato e abbiamo deci-



Da sinistra: **Amilcare Basso**, Direttore Generale di **Gulf Oil Italy**, **Vicki Kipling**, Vice President Marketing and Branding **Gulf Oil International**, e **Camille Nehme**, Vice President **Europe Gulf Oil International**.

so di aprire una nuova filiale. E questo con il pieno sostegno di tutta la dirigenza del Gruppo. Abbiamo un piano molto ambizioso per l'Italia e una solida presenza su questo territorio è parte fondamentale dell'espansione di Gulf in Europa che, a sua volta, costituisce elemento essenziale di un importante programma di crescita internazionale”.

Qual è la proposta Gulf rivolta al mondo dell'autotrazione? “In molti Paesi - risponde Camille Nehme - Gulf è leader nel settore professionale. In Europa in media il 30 per cento del nostro business è rappresentato dal mondo dell'autotrazione, percentuale che sale in altre aree del mondo. Abbiamo le approvazioni dei principali OEM e in-

tendiamo giocare alla pari anche nel settore del trasporto, al quale possiamo garantire una storica competenza. La nostra chiave di differenza? Il focus dedicato ai lubrificanti. In un momento storico nel quale c'è spesso poca chiarezza, noi lanciamo un messaggio chiaro: siamo un produttore di lubrificanti con una famiglia di prodotti in grado di soddisfare ogni esigenza di trasporto. Sono certo che questa chiarezza rappresenta, per noi e per i nostri clienti, una grande opportunità”.

Direttore Generale di Gulf Oil Italy è Amilcare Basso, manager di grande esperienza nel mercato dei lubrificanti. Entrato in Shell nel lontano 1985, nel 2011 è stato protagonista

dell'affermazione in Italia del marchio Lukoil. Nello stesso anno in Italia si interrompeva la presenza del marchio Gulf attraverso un licenziatario e, l'anno scorso, Amilcare Basso ha accettato l'avvio di una nuova, avvincente sfida: il ritorno in Italia di questo marchio leggendario.

“Gulf - commenta Amilcare Basso - è un brand globale assai ben consolidato che mette a disposizione del cliente una gamma diversificata di prodotti, tutti di elevata qualità. La nostra azienda può anche contare su un'eccellente piattaforma di marketing, e questo andrà sicuramente a beneficio dell'intera catena distributiva in Italia, dai rivenditori ai clienti finali. Grazie a tutto questo e al

sostegno entusiasta di Gulf Oil International, avremo un rapido e significativo impatto nel segmento dei lubrificanti e Gulf s'imporrà come alternativa forte per l'utente finale, privato e professionale”.

La famiglia di lubrificanti per autotrazione targata Gulf è rappresentata dalla linea Superfleet, che nasce nel sito di Anversa, in Belgio, come tutti i prodotti Gulf. “Nell'autotrazione come in ogni campo di applicazione - prosegue Amilcare Basso - la differenza la farà il brand, che negli anni ha fatto letteralmente innamorare gli utilizzatori. Quello dei lubrificanti è spesso considerato un settore asettico, invece nel caso di Gulf è caratterizzato da tanta passione. E quando un brand entra nel cuore si raggiungono risultati”.

Qual è l'aspettativa Gulf per il mercato italiano? “Diventare - risponde il Direttore Generale - uno dei marchi di riferimento e consolidarci nella top ten: in questa strategia il settore dell'autotrasporto rappresenta uno degli ambiti principali nei quali ci muoveremo. Stiamo costituendo il team e in Italia è già operativa una forza vendita animata da tanta passione: tanti distributori multimandatari stanno accogliendo con entusiasmo il nostro invito e hanno accolto con piacere l'opportunità di rappresentare il marchio Gulf”.

Lo scorso anno Gulf ha siglato una partnership a lungo termine con uno dei club calcistici più importanti del mondo: il Manchester United F.C., e con il suo leggendario portabandiera - nonché ex giocatore dell'F.C Internazionale Milano - Nemanja Vidic, che

“VOGLIAMO GIOCARE LA PARTITA ALLA PARI COME PLAYER GLOBALE”, Afferma CAMILLE NEHME, VICE PRESIDENTE DI GULF OIL INTERNATIONAL. A COORDINARE LA FILIALE GULF OIL ITALY È STATO CHIAMATO AMILCARE BASSO, MANAGER DI COMPROVATA ESPERIENZA NEL SETTORE E ANIMATO DA UNA STRAORDINARIA PASSIONE PER IL BRAND: “FAREMO PARTE DELLA TOP TEN: IL SETTORE DELL'AUTOTRASPORTO CHIAVE DELLA NOSTRA STRATEGIA”.

sta rivestendo un ruolo fondamentale quale ambasciatore della neonata filiale italiana di Gulf. Nemanja Vidic ha partecipato all'evento dedicato ai distributori Gulf Oil Italy a Verbania, sul Lago Maggiore, e in quell'occasione ha presentato Zig Zag Challenge, programma di promozione dello sport del calcio in tutto il mondo sostenuto da Gulf.

Oltre all'accordo con il Manchester United F.C., quest'anno Gulf è partner tecnico del team Milwaukee/Aprilia Racing nel Mondiale Superbike e il suo logo campeggia sulle tute del team, nonché su quelle dell'Althea/Bmw Racing Team di Civita Castellana. Per restare in tema motociclistico, Gulf è anche partner tecnico della “due ruote” più potente del mondo: la Top Fuel drag bike da 1.500 cv del dieci volte campione europeo di Motorcycle Drag Racing Ian King.

AREXONS / GLI OLI DEI PROFESSIONISTI

Un passo più avanti

BEN 7 NOVITÀ ARRICCHISCONO LA GAMMA DI OLI MOTORE, CHE ARRIVA A UN TOTALE DI 39 PRODOTTI. QUELLI DECLINATI PER I MEZZI PESANTI E I MEZZI AGRICOLI HANNO UNA CONFEZIONE RISPETTIVAMENTE DI COLORE VERDE SCURO E VERDE. GRAZIE ALL'ESCLUSIVO SERVIZIO DI CONSULENZA UTILIZZABILE SIA ATTRAVERSO IL SITO INTERNET CHE TRAMITE SMARTPHONE SCARICANDO L'APP AREXONS È POSSIBILE CONOSCERE L'OLIO ADATTO PER OGNI VEICOLO DA TRATTARE.

FABIO BASILICO
CERNUSCO SUL NAVIGLIO

Importanti novità per la gamma di oli motore per professionisti Arexons, azienda italiana che da oltre 90 anni è leader nei prodotti per la cura e la manutenzione di auto, moto, veicoli da lavoro e mezzi a motore in generale.

Forte del grande valore storico e professionale che il marchio ricopre, Arexons - divisione di Petronas Lubricants Italy - ha ampliato la gamma di oli motore per auto, moto, mezzi pesanti, mezzi per l'agricoltura e trasmissioni con ben sette nuove referenze che ampliano l'offerta complessiva oggi costituita da trenta-



nove prodotti.

I professionisti utilizzano, da tempo, gli oli motore Arexons per l'affidabilità e la completezza di gamma, con la certezza che ogni prodotto assicura il miglior risultato grazie alla ricerca che viene effettuata costantemente nei laboratori dell'azienda di Cernusco sul Naviglio (Mi) e grazie all'appartenenza a un gruppo dalla forte expertise e dal solido know how come Petronas Lubricants.

La nuova gamma di oli motore per i professionisti si presenta con una grafica riconoscibile anche grazie ai differenti colori presenti sulle confezioni: oro, grigio e blu per le auto, verde scuro per i mezzi pesanti, rosso per le due ruote, azzurro per gli oli trasmissioni, verde per i mezzi agricoli.

Inoltre, grazie all'esclusivo servizio di consulenza utilizzabile sia attraverso il sito internet arexons.it che tramite smartphone scaricando gratuitamente l'App Arexons è possibile, con un click, conoscere l'olio adatto per ogni veicolo da trattare.

Da oggi, infatti, l'App Arexons ha una nuova fun-

zione denominata “Trova Olio”, un'esclusiva Arexons che permette, inserendo i dati del mezzo da trattare di conoscere in pochi secondi l'olio più adatto.

La scelta dell'olio da utilizzare diventa così pratica e immediata consentendo di fare una scelta mirata e consigliata da chi studia e realizza qualificati prodotti per la cura e la manutenzione dei mezzi a motore.

Nata nel 1925, Arexons si specializza inizialmente in prodotti chimici per l'industria delle auto, per poi ampliare la propria produzione alla manutenzione di impianti industriali e al fai da te.

Oggi Arexons - dal 2007 divisione di Petronas Lubricants Italy Spa - è marchio leader in Italia per i prodotti chimici nel settore meccanico. La manutenzione, intesa come difesa del valore dei beni affinché conservino nel tempo funzionalità ed efficienza, è la sua missione aziendale. Un argomento particolarmente sentito dagli operatori professionali che utilizzano veicoli da lavoro che devono garantire la profittabilità aziendale attraverso l'efficiente gestione dei costi.

FORTE PRESENZA DI HANKOOK TIRE ITALIA AD AUTOPROMOTEC 2017

Universali e senza confini

CON UNO STAND DI 130 MQ AL SALONE DI BOLOGNA, DAL 24 AL 28 MAGGIO, IL PRODUTTORE PREMIUM ESPORRÀ L'INTERA GAMMA, PROPONENDO LA SUA RISPOSTA IN FATTO DI PNEUMATICI ADATTI A QUALSIASI CONDIZIONE METEO, DA UTILIZZARE SU TRUCK E BUS PER MEDIE E LUNGHE PERCORRENZE: DALLO PNEUMATICO PER ASSALE STERZANTE SMARTFLEX AH31 A QUELLO PER ASSALE DI GUIDA SMARTFLEX DH31 AL NUOVO SMARTFLEX TH31 PER RIMORCHI.

PIETRO VINCI
SESTO SAN GIOVANNI

La variabilità climatica non è un ostacolo per Hankook Tire. Il produttore premium ha la risposta giusta in fatto di pneumatici adatti a qualsiasi condizione meteorologica, da uti-

burg, in Germania, e un centro tecnologico ad Hannover, dove vengono sviluppati gli pneumatici per i mercati europei e il primo equipaggiamento, darà prova ancora una volta dei suoi prodotti innovativi di ultima generazione, includendo l'ultimo prodotto per rimorchi per la



Stefano Alessiani, Marketing Manager Hankook Italia.

lizzare su autocarri e autobus sulle medie e lunghe percorrenze. La riprova arriverà all'Autopromotec di Bologna dove, dal 24 al 28 Maggio, su uno stand di 130 mq, Hankook presenterà ai visitatori l'intera gamma di pneumatici, compresi quelli per trasporto leggero, autocarro e bus, nella Hall 20 stand A74.

L'azienda coreana, con sede europea a Neu-Isen-

media percorrenza, lo SmartFlex TH31, i due pneumatici invernali, Hankook Winter i*cept evo2 e Hankook Winter i*cept RS2, il 4 stagioni Hankook Kinergy 4S e la gamma di pneumatici Laufenn, lanciata sul mercato europeo nel 2015. "Specialmente in condizioni climatiche variabili - spiega Stefano Alessiani, Marketing Manager di Hankook Tire Italia, uno dei protagonisti della



strategia avviata da Carlo Citarella, da settembre 2012 Direttore Marketing e Vendite di Hankook Tire Italia, nell'imprimere ulteriore impulso alla fase di affermazione del marchio coreano - Hankook consiglia l'utilizzo della linea di pneumatici adatti a qualsiasi clima SmartFlex per medie e lunghe percorrenze. I clienti dei veicoli industriali possono così contare su un elevato livello di sicurezza di guida e su maggiore capacità di carico in alcune misure".

Sia gli pneumatici per assale sterzante SmartFlex AH31 che quelli per assale di guida SmartFlex DH31 riportano il contrassegno M+S

e il simbolo del fiocco di neve (3PMSF), che indica la garanzia di una buona trazione anche in caso di guida invernale su strada. "Lo pneumatico SmartFlex AH31 - aggiunge Alessiani - vincitore del Premio di Design iF nel 2015, è dotato di un particolare profilo con funzioni di sicurezza fondamentali che favoriscono il drenaggio dell'acqua e servono a prevenire il potenziale aquaplaning. I costi operativi sostenuti dagli operatori delle flotte possono inoltre essere abbattuti dall'utilizzo della linea per tutte le stagioni SmartFlex grazie a un'usura uniforme sull'asse sterzante dovuta all'impiego della co-



siddetta tecnologia Trearomed Wear Equalised Stepper utilizzata in SmartFlex AH31, con piccoli blocchi stabilizzanti posti all'esterno delle costole 2 e 4". La controparte dell'assale di guida è SmartFlex DH31. "Il suo battistrada a 6 costole con gli speciali blocchi esagonali - continua Stefano Alessiani - garantisce un'usura più uniforme e conseguentemente una durata di vita maggiore dello pneumatico. Gli intagli autopulenti brevettati di Hankook al centro di ciascun blocco prevengono i danni ai bordi dei blocchi assicurando così una reazione eccellente per tutta la durata di vita dello pneumatico". La

linea di pneumatici per tutte le stagioni è completata dal corrispondente prodotto per rimorchi SmartFlex TH31 che ha debuttato sul mercato alla 66esima edizione dello IAA. L'ampia superficie chiusa della spalla favorisce una guida stabile assicurando una buona stabilità laterale. I solchi smussati del battistrada servono a prevenire la frantumazione. Mentre SmartFlex AH31 e SmartFlex DH31 sono stati progettati principalmente per le misure di pneumatico più grandi nella gamma da 22.5", SmartFlex AH35 e SmartFlex DH35 sono indicati per ruote più piccole con misure da 17.5/19.5 pollici.

LA SOCIETÀ DI REGGIO EMILIA PROTAGONISTA DI UN SETTORE IN CRESCITA

Sifà, il noleggio a lungo termine all'italiana

Nel panorama in continua evoluzione del noleggio a lungo termine, Sifà ha un ruolo di primo piano. Nata nel 2012, con sede centrale a Reggio Emilia e Direzione commerciale a Milano, Sifà, acronimo di Società Italiana Flotte Aziendali, offre un'ampia scelta di soluzioni innovative nel campo della mobilità, in un mercato altamente concorrenziale dove operano principalmente grandi aziende di gruppi stranieri.

Sifà propone dunque un noleggio a lungo termine tutto all'italiana, con il 100 per cento del capitale italiano e una quota significativa (35 per cento) detenuta da BPER Banca. Sifà fornisce ai clienti soluzioni nel campo della mobilità con una formula che consiste nello studiare e individuare strumenti flessibili in grado di cogliere le specificità di ogni azienda. Ogni cliente può contare sulla competenza di un account manager dedicato e sulla professionalità garantita da un network di assistenza estremamente qualificato.



"La nostra filosofia di base può essere riassunta nel claim 'La mobilità ha nuove regole: le tue' - dichiara Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato di Sifà, già Direttore Generale e Ad di Arval Italia nonché Presidente per un biennio di Aniasa, l'Associazione

dei noleggiatori che fa capo a Confindustria - Puntiamo a costruire insieme al cliente un'offerta personalizzata. Un servizio calibrato e strutturato sulle sue esigenze non espresse ma imprescindibili. L'obiettivo è quello di creare un rapporto fiduciario a

360 gradi tra il cliente, il noleggiatore e il fornitore. Di qui anche la decisione di sottoscrivere accordi privilegiati con le reti ufficiali delle Case costruttrici, per garantire ai nostri clienti la certezza assoluta che i veicoli siano trattati unicamente da personale

qualificato e che a bordo vengano installati ricambi originali".

Votata alle flotte aziendali e alla loro profittabilità, Sifà mette a disposizione dei professionisti diversi prodotti incentrati su vetture e veicoli commerciali. Innanzitutto il noleggio a lungo termine, l'alternativa alla proprietà che fa risparmiare in tempo e costi di gestione.

Il Fleet Management è invece la soluzione per chi vuole rimanere proprietario del proprio parco auto aziendale, ma senza curarsi della sua gestione. Si occupa di tutto il team Sifà, dall'acquisto fino alla vendita dei veicoli. Questo attraverso soluzioni innovative e personalizzabili ideate per ottimizzare le attività di amministrazione e manutenzione dell'intera flotta. Sifà si propone anche come player di rilievo nella mobilità elettrica, valida risposta alle esigenze delle aziende i cui driver guidano in città e per brevi distanze giornaliere e concreto contributo alla risoluzione delle criticità in ambito urbano, ovvero congestione da traffico ed emis-

sioni inquinanti e rumorose. Sifà mette a disposizione una vasta gamma di veicoli commerciali, dai più piccoli a quelli allestiti sulla base delle esigenze del singolo cliente (ad esempio, furgoni refrigerati o mezzi attrezzati a officina mobile), per renderli adatti a ogni tipologia di trasporto.

"Acquisto e rinoleggio" è il contratto ideale per chi, già proprietario del mezzo o della flotta, sceglie di vendere a Sifà il mezzo stesso o la flotta, tornandone contemporaneamente in possesso mediante la stipula di un contratto di noleggio a lungo termine.

Infine, il ritiro usato: Sifà si rende disponibile a ritirare l'usato di proprietà del cliente che acquisisce una vettura con noleggio a lungo termine, con una procedura celere e trasparente che fa riferimento ai valori di mercato dell'usato e che comporta le gestioni dei diversi aspetti burocratici e amministrativi del passaggio di proprietà, riducendo al minimo indispensabile l'intervento del cliente stesso in questa operazione.



AL10⁺ e-cube MAX

Creato per una lunga percorrenza

Con la Kontrol Technology di Hankook e la tecnologia 3D Kerf, la nuova mescola del battistrada e-cube MAX ad alta struttura di carbonio offre una migliore efficienza di carburante, durata e sicurezza e migliora anche l'impatto con l'ambiente circostante.



Diventa una cosa sola con l'innovazione
Hankook e Real Madrid
Un'unica squadra

Tu e la strada, una cosa sola

Global
Partner



Real Madrid

Hankook Tire Italia S.r.l.
Edison Park Center - Edificio A
Viale T. Edison 110 - 20099 Sesto San Giovanni (MI)
Tel: +39 02 2434161 Fax: +39 02 24341689

NOKIAN HEAVY TYRES LANCIA IL NUOVO HAKKAPELIITTA TRUCK F2

Progettato con una precisa mission



GUIDO PRINA
NOKIA

Produttore finlandese di pneumatici che trova i suoi avamposti operativi nei due siti produttivi di Nokia (dove vi è anche la sede principale) in Finlandia e Vsevolozhsk in Russia, Nokian Tyres lancia un nuovo pneumatico per assali sterzanti di camion e autobus. Il nuovo Nokian Hakkapeliitta Truck F2 ha un design completamente ridefinito e un

battistrada più aggressivo per la massima aderenza. Il focus sullo sviluppo ha reso ancora migliore il già eccellente Nokian Hakkapeliitta Truck F, del quale il nuovo modello F2 prende il posto: rispetto al suo predecessore, fornisce una maggiore sensazione di totale aderenza nelle situazioni in cui un'extra performance fa tutta la differenza, performance che mantiene tanto sulle lunghe distanze che per tragitti corti. Hakkapeliitta Truck F2

racchiude diverse innovazioni. Un nuovo tipo di Sistema a Spirale Sipe conferisce allo pneumatico un ottimo grip anche quando è usurato. Gli incavi del battistrada hanno un'ampia forma a zig-zag che rende l'autopulizia più efficiente e dà extra grip sulla neve a più strati. Il disegno della scanalatura è ulteriormente sviluppato con estrattori di pietre più grandi e più intelligenti, che proteggono la carcassa da pietre penetranti. L'F2 ha un nuovo design del-

la spalla, che migliora la maneggevolezza e la mobilità durante la guida in condizioni di neve alta. Hakkapeliitta Truck F2 può anche essere preparato per un'aderenza maggiore avendo la predisposizione per una chiodatura ancora più facile. F2 è inoltre dotato di un design del fianco laterale moderno e unico. Grazie alla progettazione intelligente della lamellatura di blocco, l'usura del tappeto è ridotta al minimo. L'F2 dispone anche di bassa

resistenza al rotolamento e basso livello di rumorosità di guida.

La gamma Nokian Hakkapeliitta Truck F2 è oggi composta dalle dimensioni 385/65R22.5, 315/80R22.5, 315/70R22.5 e 295/80R22.5. I prodotti saranno disponibili per la stagione invernale entro il prossimo autunno. "Il nuovo F2 - afferma Petri Pasanen, autista di camion di legname di Ivalo, in Finlandia - lascia una buona sensazione di guida sul bordo strada nei pressi delle cunette, dove la neve si compatta. Lo pneumatico è eccellente nella neve alta e taglia piacevolmente attraverso la superficie nevosa, il che è importante su strade dissestate".

Ma non tutte le caratteristiche del Nokian Hakkapeliitta F2 sono finalizzate alle strette strade forestali: "Ha una buona presa anche su strade veloci", aggiunge dice Petri sorridendo.

Come in precedenza, il battistrada contiene il DSI (Driving Safety Indicator), brevettato da Nokian Tyres. I numeri sulla superficie centrale dello pneumatico indicano quanto della profondità della scanalatura principale rimane sul battistrada. Il simbolo del fiocco di neve o WSI (Winter Safety Indicator) resta visibile fino a una profondità di 8 mm.

PNEUMATICO PER ASSALI STERZANTI DI CAMION E AUTOBUS, IL NUOVO MODELLO F2 DELLA GAMMA DEL PRODUTTORE FINLANDESE, INVENTORE DEGLI INVERNALI, PRENDE IL POSTO DELL'F PRESENTANDO UN DESIGN COMPLETAMENTE RIDEFINITO E UN BATTISTRADA PIÙ AGGRESSIVO PER LA MASSIMA ADERENZA. TRA LE INNOVAZIONI PRINCIPALI: SISTEMA A SPIRALE SIPE, SCANALATURE A ZIG-ZAG, ESTRATTORI DI PIETRA, NUOVA FORMA DELLA SPALLA E DISEGNO DEL FIANCO UNICO.

VOLVO TRUCKS LANCIA SISTEMI INTEGRATI PER SERVIZI E INFOTAINMENT

Basta un semplice tocco

CON IL NUOVO SISTEMA IL COSTRUTTORE SVEDESE PUNTA A RENDERE PIÙ SEMPLICE PER GLI AUTISTI LA NAVIGAZIONE E NON SOLO: A DISPOSIZIONE DI CHI GUIDA SERVIZI MULTIMEDIALI IN STREAMING E COMANDO VOCALE ATTIVABILE CON UN PULSANTE SUL VOLANTE. GRAZIE ALL'INTEGRAZIONE CON IL SISTEMA DI GESTIONE DELLA FLOTTA DYNAFLEET ONBOARD, POSSONO RICEVERE MESSAGGI CON LE COORDINATE GPS E, IN POCHI SECONDI, INIZIARE IL VIAGGIO VERSO LA DESTINAZIONE SUCCESSIVA.

MATTEO GALIMBERTI
ZINGONIA

Un'esperienza ottimizzata e più sicura per gli autisti, navigazione semplificata e una gestione più efficiente della flotta. Questi i principali vantaggi offerti dal sistema per servizi e Infotainment lanciato da Volvo Trucks. Combinando l'impianto audio e d'intrattenimento presente in cabina con i sistemi di navigazione e gestione della flotta, il costruttore svedese ha svi-

luppato un sistema completamente integrato e di facile utilizzo che può essere controllato tramite touch screen, comando vocale e pulsanti sul volante. "Questo sistema per servizi e Infotainment - spiega Anders Edenholm, Chief Project Manager Volvo Trucks - consente agli autisti di personalizzare davvero il proprio spazio di lavoro. Ad esempio, possono ascoltare le loro stazioni radio preferite ovunque si trovino e utilizzare il telefono, sia personale

che di lavoro, in modalità viva voce. Nel complesso, questo crea un'esperienza ottimizzata e più sicura per gli autisti, e consente loro di sentirsi a casa durante i periodi di assenza più lunghi". Il nuovo sistema contribuisce a rendere più semplice ed efficiente la gestione degli incarichi. Per ottenere le indicazioni richieste, il sistema di navigazione del veicolo accetta diversi input, tra cui indirizzi, coordinate o un semplice tocco sulla mappa visualizzata sullo schermo. Gli

autisti possono inoltre accedere a tutti i servizi Dynafleet OnBoard, inclusi Driver Times Support (Supporto per i tempi di guida), Driver Coaching (Coaching autisti) e Messaging (Messaggi). Questo consente loro di disporre d'informazioni sempre aggiornate, mantenere il controllo e prendere decisioni migliori in tempo reale. Possono inoltre monitorare le proprie prestazioni di guida e il consumo di carburante e identificare possibili aree di miglioramento.



Anders Edenholm,
Chief Project Manager
Volvo Trucks.

"Durante la progettazione del nuovo sistema per servizi e Infotainment - afferma Anders Edenholm - abbiamo reso più semplice possibile per gli autisti la navigazione e l'esecuzione dei propri incarichi. Poiché navigazione e Dynafleet OnBoard (sistema di gestione della flotta di Volvo Trucks, ndr) sono integrati, gli autisti possono ricevere messaggi con le coordinate GPS e, in pochi secondi,

iniziare il viaggio verso la destinazione successiva. La possibilità di tenere sempre le mani sul volante e gli occhi sulla strada garantisce una guida più sicura e produttiva". Le caratteristiche del nuovo sistema includono accesso a servizi multimediali in streaming come Spotify, Deezer e TuneIn, oltre che a DAB e DAB+ (Digital Audio Broadcasting). Inoltre, un pulsante PTT (Push-To-Talk) sul volante consente di attivare la funzione di comando vocale. Il nuovo sistema integrato per servizi e Infotainment è disponibile sui nuovi Volvo FH, Volvo FM e Volvo FMX. Tra le funzioni disponibili con il nuovo sistema: display touch screen da 7", navigazione con configurazione del veicolo e con informazioni sul traffico in tempo reale, bluetooth per connettere due telefoni contemporaneamente, accesso a servizi multimediali in streaming quali Spotify, Deezer e TuneIn, DAB/DAB+ (Digital Audio Broadcasting) e porte USB.



Il cruscotto di un autocarro Volvo Trucks con i nuovi sistemi integrati. Sopra il Dynafleet OnBoard.



Con LC3 il trasporto sostenibile non si ferma mai.

La nuova frontiera di **LC3** nei prossimi anni sarà l'utilizzo del **biometano liquido**, prodotto da rifiuti organici, reflui zootecnici e scarti agricoli, per alimentare i veicoli dell'azienda. Un progetto su cui si sta già lavorando, che ci permetterà di ridurre ulteriormente l'impatto ambientale dei nostri mezzi fino ad abbattere le emissioni di CO₂ del 95% rispetto a oggi.

Anche per raggiungere questi obiettivi di sostenibilità, LC3 ha acquistato un'area di 60.000 mq adiacente alla dogana di Piacenza all'interno della quale potenzierà il terminal container già operativo e realizzerà il **primo distributore privato** di metano liquido già predisposto per erogare il biometano.



Trasporto merci
a temperatura
controllata



Trasporto
Container



Terminal
Container



Deposito merci
a temperatura
controllata



Tracking
dei mezzi



INTERNATIONAL NATURAL TRANSPORT

INTERVISTA A ENRICO MONCADA, RESPONSABILE BUSINESS UNIT TRUCK REPLACEMENT

Nuova fase di sviluppo per Continental

BRACCIO DESTRO DI DANIEL GAINZA NEGLI ANNI 2012-2016, CARATTERIZZATI DAL LANCIO DEL NETWORK CONTI360° E DA UNA FORTE OFFENSIVA IN TUTTI I SEGMENTI, ENRICO MONCADA È L'UOMO AL QUALE IL MANAGEMENT DEL PRODUTTORE TEDESCO - LEADER GLOBALE NELLA FORNITURA DI SOLUZIONI PER L'AUTOMOTIVE - AFFIDA UNA NUOVA SFIDA: RILANCIO DEL NETWORK, MAGGIORE PENETRAZIONE NELLE FLOTTE CON CONTI360° FLEET SERVICES E CONSOLIDAMENTO DI TUTTI I MARCHI DEL GRUPPO.



Enrico Moncada, Business Unit Truck Replacement di Continental.

MAX CAMPANELLA
MILANO

Orgogliosamente siculo (di Catania), per quanto si sia formato a Torino, dove ha conseguito la laurea in Ingegneria gestionale al Politecnico, e abiti da tempo a Milano, in Continental dal 2011, dopo esperienze di consulenza in Deloitte Consulting, Enrico Moncada, 38 anni, è l'uomo sul quale il management del produttore tedesco - leader globale in soluzioni automotive - punta per un nuovo, entusiasmante capitolo nella storia della sua Business Unit Truck Replacement: da novembre 2016 Enrico Moncada è il nuovo Responsabile della Divisione che, in Italia,

si occupa di soluzioni per Autocarro e Bus, dai pneumatici fino a comprendere l'ampio ventaglio di soluzioni che Continental propone per le flotte da trasporto merci e per gli operatori del trasporto passeggeri.

Quella stessa Business Unit che - come oggi - era inserita nella più ampia Business Unit Commercial Vehicle Tires (comprendente anche gli Specialty Tires) e guidata, allora, da Daniel Gainza, carismatico manager entrato a far parte di Continental nel 1998 e oggi Direttore Marketing Truck Tires EMEA (Europa, Medio Oriente, Africa). Oggi, la BU prosegue nella propria strategia tesa a rafforzare nell'area la presenza Continental nel

settore Truck anche tramite la nuova posizione di Direttore Vendite Truck Tires, funzione istituita per coordinare tutte le attività di vendita nella regione EMEA e assegnata a Barry Guildford, in Continental Gran Bretagna dal 2001, manager determinato e con una straordinaria passione per il comparto Autocarro.

Grande appassionato di motori (è stato pilota di Formula 3 e ha partecipato a diversi campionati europei di GT), Enrico Moncada inizia la sua carriera in Continental occupandosi di logistica. Ma ben presto è proprio Daniel Gainza a riconoscere in quel giovane una forte motivazione che avrebbe potuto essere spesa nel settore Truck e Bus, previsto in forte ripresa dopo gli anni della crisi economica. Dopo aver avviato lo sviluppo del Network Conti360°, rafforzato la presenza del brand premium Continental e dato impulso a una nuova strategia sugli altri brand - in particolare l'austriaco Semperit - Gainza ha raggiunto l'headquarter di Hannover. Oggi, con la guida di Alessandro De Martino, Amministratore Delegato di Continental Italia e capo del CVT, la scelta per la BU Truck Replacement è caduta proprio su Enrico Moncada, nel periodo 2012-2016 braccio destro di Gainza nel lancio del Network 360° e nelle "sales operations" tese al rafforzamento delle vendite di tutti i marchi.

Oggi qual è la nuova sfida di Moncada? "In questi ultimi anni - risponde il Responsabile della Business Unit Truck Replacement - il team che si occupa dei servizi alle flotte di autotrasporto è cresciuto, segno evidente che Continental crede e investe nella maggiore presenza presso le flotte. Per farlo, ci muoveremo in diverse direzioni, seguendo quella che rappresenta la strategia EMEA: lo sviluppo del fleet business - attraverso sistemi

e soluzioni - la crescita nel trade - con gli investimenti in Conti360°, il presidio efficiente del mercato del ricostruito, la politica dei secondary brand - importante e in grado di completare la nostra offerta."

Oggi Enrico Moncada ha una grande possibilità di crescita. "Da quando sono in Continental - spiega - ho avuto la possibilità di conoscere un po' tutti gli aspetti del mio ruolo, dalla logistica alle vendite, ricavandone una visione ampia: sono convinto che vi siano importanti opportunità di crescita per Continental come marchio premium e, soprattutto, come fornitore di soluzioni integrate. In fattore differenziante rispetto ai competitor sta

proprio in questo aspetto: Continental è un'azienda globale che fornisce soluzioni automotive a 360 gradi. In un periodo storico nel quale la tecnologia fa passi da gigante, l'opportunità di integrare tra loro diverse soluzioni a beneficio della flotta può darla solo Continental. In un veicolo, truck o bus, c'è tanta componentistica Continental, che nel futuro sarà sempre più integrata".

Come si è chiuso il 2016 per la Business Unit Truck Replacement? "Con tantissime novità tra cui - risponde Enrico Moncada - la gara vinta da Continental per DB Arriva: circa duemila auto-

bus in gestione. Maggior soddisfazione deriva dal motivo principale per cui Continental si è aggiudicato il servizio: la garanzia Conti360° Fleet Services. La flotta beneficerà di un pacchetto completo di soluzioni tecnologiche, dalla fornitura di pneumatici ai servizi di manutenzione, inclusa ricostruzione e gestione delle carcasse nonché sistemi di monitoraggio della pressione e della temperatura dei pneumatici. Altra novità del 2016 è stato il lancio della nuova gamma Semperit, marchio del quale stiamo consolidando i volumi".

Abbiamo parlato del Conti360° Fleet Services, che cos'è in sintesi? "Un servizio completo, nato - precisa Enrico Moncada - per ridurre i costi e migliorare l'efficienza operativa delle flotte, alle quali oggi si offre assistenza professionale su tutti gli aspetti relativi ai pneumatici: dal monitoraggio sui pneumatici per l'intera flotta al corretto montaggio e rapida assistenza in caso di breakdown. A questo si aggiungono reportistiche a supporto del business, componenti tecnologiche come il Conti-PressureCheck, e più in generale una flessibilità nella costruzione del rapporto con le flotte attraverso diversi modelli di contratto.

I singoli elementi di Conti360° Fleet Services consentono alle flotte di ottenere i minimi costi complessivi chilometro dopo chilometro. Offrire servizi di qualità non basta: è necessario che siano costruiti su misura per esigenze precise, con risposte mirate. Ecco, la vera differenza di Conti360° Fleet Services parte proprio da qui, dalle esigenze dei Fleet Manager, ai quali mandiamo un messaggio di tranquillità: si occupino pure del loro business, alle gomme pensiamo noi".



Il Conti Urban HA3, gioiello della gamma per bus urbani.



L'Hybrid HD3 è il frutto della ricerca innovativa di Continental.

MONCADA: "RICOSTRUITO PARTE DELL'OFFERTA PREMIUM"

GAMMA COMPLETA ANCHE NEL SEGMENTO DEL TRASPORTO PASSEGGERI

Gamma che si è rinnovata con il lancio, nel 2015, della Generazione 3, il marchio Continental si è oggi affermato come brand premium e parallelamente è partito lo sviluppo delle nuove gamme e sono state rinnovate le famiglie degli altri marchi: Uniroyal, Barum e l'anno scorso Semperit. Nell'offensiva delineata da Enrico Moncada prende

nuova linfa il programma ContiLifeCycle che inizia con la fornitura per terminare con la seconda vita del pneumatico. "Le importazioni asiatiche - precisa il Responsabile della Business Unit Truck Replacement di Continental Italia - e il conseguente abbassamento dei prezzi hanno ridotto i volumi del segmento del ricostruito, concetto nel quale

noi continuiamo a credere come ciclo di vita del prodotto premium: le flotte che dedicano attenzione al risparmio e all'efficienza nel lungo periodo continueranno ad assegnare valore al ricostruito, che per noi rappresenta parte integrante dell'offerta premium, che inizia con la fornitura e termina con la seconda vita del pneumatico".

Continental proseguirà inoltre l'offensiva nel segmento Bus & Coach, per il quale l'anno scorso ha lanciato i pneumatici della Generazione 3. "Grazie alle nostre innovative tecnologie - afferma Enrico Moncada - abbiamo migliorato le performance e aggiunto un ulteriore valore: la redditività del business. I recenti sviluppi di business consen-

tono di portare sulla strada tutte e tre le famiglie di prodotto e dimostrarne sul campo le caratteristiche di affidabilità, efficienza e comfort: Conti Coach per il lungo raggio, Conti CityPlus per il trasporto suburbano e regionale e Conti Urban, che nasce per le sfide del traffico cittadino con una robustezza di ordine superiore".

KÖGEL

Per chi sa cosa vuole ...

Passione per i veicoli commerciali dal 1934



Il vostro profitto – **Carico utile** ✓

Fino a 850 kg di carico utile* in più grazie allo speciale telaio leggero

Il vostro profitto – **Volume** ✓

Fino a 2 m³ di volume* di carico supplementare grazie al collo del telaio ridotto

Il vostro profitto – **Qualità** ✓

Elevato valore di rivendita grazie alla tecnologia nanoceramica più rivestimento cataforetico

Il vostro Kögel Light^{plus}

Il vostro partner in Italia

Michele Mastagni
Direttore Commerciale Italia
mobil +39 3312922224
michele.mastagni@koegel.com
www.koegel.it

* Rispetto a Kögel Cargo (attrezzature di base)

LOGISTICA

IMPORTANTE RICORRENZA PER PALLETWAYS

Dieci anni insieme a Vinitaly

LA SOCIETÀ BOLOGNESE CONFERMA LA SUA DEDIZIONE AL MONDO DEL VINO, DELLA BIRRA E ALL'OLIO D'OLIVA, SETTORI DI ECCELLENZA DEL MADE IN ITALY, CON LA PRESENZA DI UN ORIGINALE STAND ALLESTITO CON I PALLET.

“IL SEGRETO DELLA NOSTRA POPOLARITÀ IN QUESTO SEGMENTO STA NEGLI ALTI LIVELLI DI SERVIZIO E NELLA NOSTRA FLESSIBILITÀ”, DICHIARA ALBINO QUAGLIA, PRESIDENTE DI PALLETWAYS ITALIA.

VALENTINA MASSA
VERONA

Palletways, società leader nel trasporto espresso su pallet conferma la presenza per il decimo anno consecutivo al più importante salone internazionale dedicato al vino, con uno stand riconoscibile dai colori aziendali, verde e blu, e dall'originale utilizzo dei pallet per l'allestimento.

Anche quest'anno, Palletways ospita nel suo stand due partner di eccezione: Mokador, noto brand specializzato nella lavorazione di pregiati caffè, e Baladin, uno dei marchi più significativi nel panorama delle birre artigianali, che hanno messo a disposizione dei visitatori la possibilità di degustare i loro prodotti. Mokador e Baladin sono inoltre testimonial dell'elevato livello di qualità del servizio Palletways, loro partner per le spedizioni. La semplicità d'uso del servizio, la sua capacità di adattamento alle esigenze sia ai grandi che ai piccoli produttori, la possibilità di consegnare in finestre di orario precise, la capillarità del network in Italia e in Europa, così



Albino Quaglia, Presidente di **Palletways Italia**.

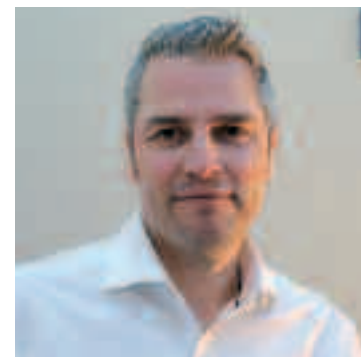
come i sistemi di sicurezza adottati che garantiscono la salvaguardia del prodotto nonché la possibilità di monitorare le spedizioni con il track and trace, sono tutte caratteristiche che hanno reso le soluzioni Pallet-

ways particolarmente apprezzate dai produttori di vino, olio, e più recentemente di birra e altre specialità del food&beverage nostrano.

“Il vino - ha dichiarato Albino Quaglia, Presidente di Palletways

Italia - è il settore più importante per il nostro business. Basti pensare che, insieme all'olio, rappresenta circa il 30 per cento dei nostri volumi. Se si vuole essere competitivi in questo segmento, bisogna garantire i migliori standard di servizio e rispondere velocemente alle esigenze in evoluzione dei clienti. Olio, vino, birra e specialità agroalimentari sono prodotti simili, non solo perché vengono per lo più trasportati in contenitori di vetro, ma anche perché hanno un elevato rapporto peso-volume e spesso destinazioni simili, come ristoranti, enoteche o piccoli negozi di specialità gastronomiche".

“Il segreto della nostra popolarità in questo segmento - aggiunge Albino Quaglia - sta negli alti livelli di servizio, che garantiamo attraverso un rigido controllo di qualità, e nella nostra flessibilità, poiché il nostro sistema è adatto sia per i clienti che hanno necessità di trasportare grandi volumi sia a chi deve effettuare piccole spedizioni verso destinazioni multiple. Siamo lieti di poter presentare anche quest'anno i vantaggi del nostro servizio in una vetrina tanto prestigiosa quanto il Vinitaly”.



Palletways Group

Myatt nuovo direttore finanziario

Palletways Group, il network dedicato al trasporto espresso di merce pallettizzata più grande e a più rapida crescita in Europa, amplia il suo team di gestione con l'ingresso di Richard Myatt, nominato Direttore Finanziario del Gruppo.

Richard Myatt, laureato in matematica, ha ottenuto l'abilitazione di Commercialista durante la sua collaborazione con Ernst and Young e porta con sé vent'anni di esperienza nel settore finanziario.

Ha ricoperto diverse posizioni di responsabilità tra cui ruoli manageriali nella divisione finanziaria e commerciale fino a diventare Direttore Finanziario di SIG plc, dove è stato responsabile della gestione di programmi di trasformazione del business nel Regno Unito, in Irlanda e in Medio oriente.



NON SARÀ UN'AVVENTURA
MA UNA CONSEGNA SICURA.



Con Palletways il tuo vino viaggia a gonfie vele.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo*. Il gruppo Palletways con una copertura di 20 Nazioni e 14 Hub, **ti garantisce un servizio... diVino!**

* Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways.



Copyright Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



SCANIA PER CONVOY SPED

Una questione di affidabilità

LINO SINARI
CIRIÈ

La logistica vincente ha il volto dell'affidabilità. E affidabilità è la parola chiave che ha spinto la Convoy Sped Italia Srl ad affidarsi a Scania per l'acquisto di 10 nuovi trattori R450 LA 4x2 MNA. L'azienda, con sede a Ciriè, in provincia di Torino, ha scelto il Grifone per continuare a offrire ai propri clienti un servizio di trasporto merci puntuale ed efficiente. Specializzato nel gran volume, in materia di trasporti e logistica il gruppo Convoy Sped ha molto da insegnare sia in Italia che all'estero, grazie alla trentennale esperienza di Francesco Morabito, trasmessa nel corso degli anni anche al figlio Alessio. Un'azienda a conduzione famigliare, la loro, crescita nel corso degli anni grazie a due fattori chiave: la grande disponibilità nei confronti dei propri clienti e la passione per il mondo dei trasporti.

“Per noi il cliente non è un semplice cliente cui offrire un servizio di trasporto e logistica ma è qualcosa in più. È questo probabilmente il motivo che spinge numerose aziende a rinnovare la fiducia nei nostri confronti, anno dopo anno”, ha sottolineato Francesco Morabito, Amministratore unico del gruppo Convoy Sped, una realtà cresciuta in maniera



costante nel corso degli anni, fino a diventare un punto di riferimento per il trasporto nazionale ed internazionale.

“Grazie alle due sedi operative dislocate in Ungheria e in Italia pos-

siamo offrire ai nostri clienti i massimi livelli di flessibilità e puntualità nel trasporto delle merci - ha aggiunto Alessio Morabito - Abbiamo già dei veicoli Scania presso la nostra sede in Ungheria e possiamo

dire di essere più che soddisfatti delle prestazioni ottenute. Gli altissimi livelli di affidabilità ci hanno convinti ad affidarci al marchio svedese anche per la nostra sede in Italia, rivolgendoci così alla concessio-

L'AZIENDA DI TRASPORTI E LOGISTICA CON QUARTIER GENERALE A CIRIÈ HA ACQUISTATO 10 NUOVI TRATTORI R450 LA 4x2 MNA A DISPOSIZIONE DELLA SEDE ITALIANA. RINNOVATA LA FIDUCIA NEL GRIFONE DOPO I POSITIVI RISULTATI REGISTRATI DALLA FLOTTA SCANIA IN SERVIZIO NELLA SEDE UNGHERESE DELL'AZIENDA.

naria Scania Milano per l'acquisto di 10 nuovi trattori Scania R450 LA 4x2 MNA con contratti di riparazione e manutenzione”.

“Affidabilità è sinonimo di profitabilità per un'impresa di trasporto come la Convoy Sped Italia - ha evidenziato Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato di ItalSCANIA, intervenuto nel corso della cerimonia di consegna dei veicoli - Il nostro obiettivo è da sempre quello di offrire ai clienti veicoli su misura che garantiscano loro i massimi livelli di sostenibilità, sia dal punto di vista ambientale che economico. Siamo orgogliosi del fatto che un'azienda quale la Convoy Sped abbia scelto i veicoli Scania anche per la sua sede in Italia. Quello che accomuna le nostre due realtà è l'importanza che diamo al cliente e la grande passione per il mondo dei trasporti, un settore di vitale importanza per l'economia del nostro Paese”.

OM STILL

Logistica all'avanguardia a Melfi

Il Gruppo Mossucca ordina 25 carrelli per lo stabilimento FCA.

Importante commessa per OM Still. Destinazione Basilicata, per la precisione lo storico stabilimento FCA di Melfi. Il Gruppo Mossucca, che opera dal 1970 nel comparto dell'autotrasporto e della logistica integrata e collabora con FCA da quando negli anni '90 è stato realizzato il polo produttivo della città lucana, ha scelto OM Still proprio per la gestione delle operazioni logistiche di asservimento alla produzione dell'impianto FCA. Per questo ha ordinato alla filiale adriatica di OM Still una modernissima flotta composta da 25 carrelli: RX60 per il carico/scarico dei camion, RX20 per lo stoccaggio in magazzino, rimorchiatori LTX e R07 per il trasporto dei componenti alle linee produttive. Nel 2014 FCA ha profondamente riorganizzato la logistica dello stabilimento e il Gruppo Mossucca è stato tra i pochi fornitori in grado di raccogliere e vincere questa sfida, rivedendo profondamente la propria organizzazione e i propri processi per adeguarli ai più elevati standard sul mercato.

E così, attraverso le società International Trading & Service e Multilog, il Gruppo gestisce oggi circa il 50 per cento dei servizi logistici di asservimento di Melfi. Nei 2 magazzini, che occupano una superficie complessiva coperta di circa 20.000 mq, vengono stoccati i componenti consegnati da 23 diversi fornitori mentre la movimentazione dei semilavorati

verso lo stabilimento è gestita in modalità “just in sequence”: l'impianto, in costante collegamento con i magazzini attraverso piattaforme software, comunica le esigenze della produzione indicando la sequenza e le referenze necessarie, i semilavorati vengono quindi caricati sui trolley, ordinati secondo specifiche sequenze e consegnati dai trattori direttamente a bordo linea.

“Nei due magazzini di Melfi - spiegano Lorenzo Mossucca, Amministratore Unico della International Trading & Service, e Andrea Franchetto, Direttore Generale di Multilog - movimentiamo circa 2.400 contenitori al giorno, e i nostri trattori percorrono complessivamente ogni anno circa 960.000 km, pari a circa 26 volte il giro del mondo. Simili volumi sono possibili solo grazie a una flotta affidabile: è per questo che abbiamo scelto di affidarci a OM Still. Altro importante plus è il servizio di assistenza di prim'ordine garantito dalla filiale adriatica di OM Still, che ci ha seguito nel corso di tutta la trattativa e sul cui supporto possiamo sempre contare”.

Tutti i carrelli sono dotati di doppia batteria e di sistema di estrazione laterale della batteria, che consente a un solo operatore di eseguire in modo veloce, semplice e sicuro la sostituzione. Inoltre, sono dotati dei più avanzati sistemi di sicurezza OM Still.



ARCESE

Nuove soluzioni per l'Italia

Rafforzati i servizi di spedizioni merci da Nord a Sud.

Arcese rafforza i servizi di spedizioni merci e distribuzione in Italia. L'azienda ha previsto l'aumento dei collegamenti notturni tra le proprie piattaforme e delle partenze tra gli hub del Nord Italia. Inoltre, ha provveduto all'attivazione di nuove linee di collegamento tra Nord e Centro-Sud, con partenze giornaliere verso Lazio, Campania, Puglia, Calabria, Sicilia e Sardegna.

A livello operativo, le partenze serali e il trattamento prioritario delle spedizioni garantiscono l'arrivo a destinazione in 48 ore per il Nord Italia (oltre il 70 per cento delle località è garantito in 24 ore), 48 ore per Centro e Sud e 72 ore per le isole maggiori. Per le spedizioni groupage fino a 3.000 kg la divisione Arcese garantisce transit time definiti e copertura su tutto il territorio nazionale. Il servizio diventa personalizzato per tutte le spedizioni a carico parziale che superano i 3.000 kg di peso.

Per la gestione dei trasporti LTL (Less than a Truck Load), parziali e groupage su tutto il territorio italiano, la divisione Road Freight Arcese si avvale di un network capillare di filiali a controllo diretto e non, oltre che di collaborazioni consolidate con partner certificati che contribuiscono all'affidabilità e alla sicurezza

del servizio offerto.

“I continui investimenti nello sviluppo dei servizi nazionali hanno l'obiettivo di fornire risposte concrete alle richieste delle aziende produttrici del nostro territorio, le quali richiedono un'offerta logistica basata sull'affidabilità e tempi di consegna definiti - afferma Salvatore Malfa, Direttore del Road Freight domestico di Arcese - Siamo consapevoli che i nostri clienti ambiscono a un servizio in grado di coniugare convenienza e qualità, e questo è il motivo per cui ci impegniamo continuamente a ottimizzare i processi interni e migliorare la nostra offerta, prevedendo una serie di servizi a valore aggiunto come il Customer Service dedicato, KPI (Key Performance Indicator) e reportistica, certificazione di qualità dei fornitori e molto altro”.

Il Gruppo Arcese comprende 56 società operanti nei settori del trasporto terrestre su strada e ferrovia, spedizioni via aerea e marittima e logistica. Le tre divisioni di business - Road Freight, Air&Sea, Logistics Solutions - collaborano attivamente in costante sinergia per garantire il miglior supporto ai clienti offrendo soluzioni integrate a copertura dell'intera catena logistica.



MOBILITÀ



OTTO NUOVI ESEMPLARI DELL'INTERURBANO IVECO SONO STATI CONSEGNATI AD ARRIVA ITALIA E SADEM PER IL SERVIZIO DI LINEA CHE COLLEGA LA CITTÀ DI TORINO ALL'AEROPORTO DI CASELLE. L'INVESTIMENTO DI OLTRE 2 MILIONI DI EURO RIENTRA IN UN PIANO QUINQUENNALE - DEL VALORE COMPLESSIVO DI CIRCA 10 MILIONI DI EURO - CHE PREVEDE L'ACQUISTO DI BEN 44 NUOVI CROSSWAY PRO, COSÌ DA AGGIORNARE IL PARCO MEZZI DESTINATO AL TRASPORTO URBANO, EXTRAURBANO E SCOLASTICO.

IVECO BUS

In aeroporto con Crossway Pro

FABIO BASILICO
TORINO

Una bella giornata di sole ha fatto da degno contorno alla cerimonia di consegna degli 8 nuovi Crossway Pro di Iveco Bus che andranno ad arricchire la flotta Arriva Italia e Sadem operando sulla linea strategica Torino-Caselle Torinese-Aeroporto. La presentazione dei nuovi autobus si è svolta nella centralissima Piazza Carlo Felice alla presenza delle autorità - Chiara Appendino, Sindaco della Città di Torino, Maria Lapietra, Assessore ai Trasporti del Comune di Torino, Francesco Balocco, Assessore ai Trasporti, Infrastrutture, Opere pubbliche, Difesa del suolo della Regione Piemonte - di Angelo Costa, Amministratore delegato di Arriva Italia, Giuseppe Proto, Amministratore delegato di Sadem e di Pierre Lahutte, Iveco Brand President.

I mezzi sono stati acquistati con un autofinanziamento di oltre 2 milioni di euro da parte di Arriva Italia e Sadem. Arriva Italia è un Gruppo leader mondiale nei servizi di trasporto passeggeri che con 60mila addetti totali trasporta ogni anno 2,2 miliardi di passeggeri in 14 paesi generando ricavi annui per oltre 4 miliardi di euro e offre soluzioni modali su gomma e su ferro, principalmente riferite a servizi di trasporto pubblico locale. In Italia, Arriva oggi è tra i primi operatori nel settore del Trasporto Pubblico Locale su gomma, con circa 100 milioni di km di percorrenza annua e 340 milioni di euro di ricavi gestiti, 3.400 dipendenti e una flotta di oltre 2.300 autobus. Arriva Italia opera con società controllate in Lombardia, Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Friuli Venezia-Giulia e in joint venture con enti locali a Trieste e Como. Arriva controlla oggi la Sadem, Società di Trasporto Pubblico Locale che, nata nel 1941, gestisce più di 35 linee nella provincia di Torino per circa 10 milioni

di km, collegando più di 130 comuni e trasportando quasi 6 milioni di persone all'anno con una flotta di circa 200 autobus. Insieme ad altre 19 aziende del consorzio Extra-to gestisce tutto il trasporto extraurbano della Provincia di Torino. Principale operatore privato del trasporto dell'area vasta di Torino metropoli che opera servizi di Trasporto Pubblico Locale, Sadem gestisce inoltre i collegamenti con il Casinò di Saint Vincent, le località sciistiche del comprensorio della Vialattea e i collegamenti diretti con gli aeroporti cittadini di Torino, Milano Malpensa e Bergamo Orio al Serio.

AGGIORNAMENTO COSTANTE

L'investimento rientra in un piano quinquennale - del valore complessivo di circa 10 milioni di euro - che prevede l'acquisto di ben 44 nuovi Crossway Pro, così da aggiornare il parco mezzi destinato al trasporto urbano, extraurbano e scolastico. "È un progetto in cui crediamo molto - ha dichiarato Angelo Costa - che conferma l'impegno del nostro Gruppo a investire nel territorio, in un virtuoso e proficuo rapporto con le amministrazioni locali. L'acquisto dei nuovi mezzi che da oggi serviranno il collegamento tra la Città e l'Aeroporto, che si aggiungono ai 28 bus entrati nel parco negli ultimi due anni, è un segno concreto della volontà di offrire servizi sempre più efficienti e sostenibili, in linea con gli elevati standard qualitativi che connotano il nostro Gruppo".

Inoltre, l'impegno profuso da Arriva Italia e Sadem - unitamente a quello di altre imprese associate ha consentito a Extra-To, operatore unico per i trasporti della Città metropolitana di Torino, di mantenere dei requisiti di flotta che hanno reso possibile la proroga del contratto di servizio per ulteriori tre anni. Nell'attesa del piano regionale che definirà la ripartizione dei contributi,

Arriva Italia e Sadem stanno predisponendo una gara d'appalto che - qualora fossero confermate le risorse per il Gruppo - produrrà ulteriori investimenti per nuovi autobus che potrebbero concretizzarsi entro fine anno.

"Sadem e il Gruppo Arriva hanno portato avanti - ha commentato Giuseppe Proto - un ambizioso piano di crescita, in totale autofinanziamento: siamo stati in grado di sostituire un'ampia porzione del nostro parco rotabile con autobus a emissioni ridotte, rendendoci partecipi di un progetto ancora più ampio, una città sempre più green. Il nostro auspicio e la sfida quotidiana è che i nostri utenti possano sempre godere di un servizio efficiente, grazie a mezzi innovativi, moderni ed ecosostenibili".

L'investimento totale consolida la collaborazione tra Sadem e Iveco, fornitore dei nuovi Crossway Pro, mezzi di ultima generazione

dotati di motori Euro VI a tecnologia innovativa, che consentono consumi ulteriormente contenuti ed emissioni ridotte a livelli minimi. I Crossway Pro sono equipaggiati con motore Iveco Cursor 9 Euro VI da 400 cv e presentano i vantaggi della tecnologia esclusiva HI-SCR, che consente di ottenere livelli di emissioni decisamente ridotti senza il ricircolo dei gas di scarico, permettendo al motore di lavorare a temperature più basse e aumentando il livello di sicurezza del veicolo perché le operazioni di rigenerazione attiva non sono necessarie. Si tratta di veicoli da 12 m, dotati di cambio automatico e sistema antincendio installato nel compartimento motore per un'elevata sicurezza a bordo. Dal punto di vista del passeggero, sono numerosi i vantaggi offerti dai nuovi Crossway Pro per il comfort di viaggio dei passeggeri: dalla climatizzazione automatica da 38 kW al sistema audiovisivo e so-

noro di annuncio e informazione; dalla rampa e dallo spazio interno dedicato alle persone a mobilità ridotta ai vetri oscurati e alle cappelliere con bocchette aria e luci individuali. I Crossway Euro VI inoltre fanno uso esteso della tecnologia a Led per l'illuminazione sia interna che esterna, garantendo un risparmio energetico ed ecologico notevole rispetto alle lampade tradizionali.

"Con questa consegna Iveco rafforza ulteriormente la propria business partnership con la città di Torino e con Sadem e il Gruppo Arriva, tra le realtà più importanti del trasporto pubblico locale e nazionale - ha detto Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Il Crossway è senza dubbio il veicolo di punta di Iveco Bus, una gamma di grande successo capace di rispondere a diverse esigenze. Il Crossway Pro è la scelta ideale per il trasporto passeggeri, un veicolo flessibile che offre tutte le caratteristiche tecniche di un mezzo interurbano e il comfort di un autobus di linea".

UN'APP PER LA CITTÀ

La cerimonia di consegna dei Crossway Pro è stata anche l'occasione per presentare Extramove, la nuova App di Extra-To. L'App si rivolge a chi utilizza il trasporto pubblico extraurbano della provincia di Torino. "L'App consente agli utenti di pianificare il proprio percorso 'door to door' - ha spiegato Gabriele Bonfanti, Presidente di Extra-To - È infatti uno strumento che indicherà al viaggiatore come, partendo da un punto A, sia possibile arrivare al punto B nel modo più comodo e veloce possibile utilizzando i mezzi pubblici. Grazie alla collaborazione di GTT - Gruppo Torinese Trasporti l'App integra anche le informazioni sul servizio urbano di Torino per fornire agli utenti che viaggiano da e per il capoluogo piemontese delle soluzioni complete e integrate".



A bordo del Crossway Pro: il Sindaco di Torino, Chiara Appendino, e alle sue spalle Pierre Lahutte, Iveco Brand President.

EVADYS

VERSATILE PER NATURA. REDDITIZIO PER SCELTA.

BTS



VERSATILITÀ STRAORDINARIA

Nuova architettura polivalente su misura

Volume Bagagliera fino a 12 m³:

ideale per il trasporto su percorsi regionali e nazionali,
i transfer aeroportuali, le escursioni e i tour organizzati

REDDITIVITÀ OTTIMIZZATA

Miglior TCO della categoria

Basso consumo di carburante e ridotta frequenza di manutenzione

Eccellente valutazione dell'usato

Polivalenza ottimizzata per il servizio sia feriale che festivo

AFFIDABILITÀ COLLAUDATA

Solide tradizioni e lunga esperienza

Testato in condizioni stradali e climatiche estreme: da -30°C a +50°C

Esclusiva tecnologia HI-SCR senza rigenerazione

MASSIMO COMFORT E MASSIMA SICUREZZA

Comfort di bordo ai vertici della categoria

Sistemi avanzati di sicurezza attiva e passiva

Rumorosità e vibrazioni ridotte

IVECO BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

IRIZAR ITALIA

Sei è il numero vincente di Stat



CONSOLIDANDO UNA COLLABORAZIONE CHE DURA ORMAI DA VENTI ANNI, IL GRUPPO DI CASALE MONFERRATO, STORICA REALTÀ NEL SETTORE TRASPORTO PASSEGGERI IN PIEMONTE E LIGURIA, E LA FILIALE ITALIANA DEL COSTRUTTORE SPAGNOLO HANNO SIGLATO L'ACCORDO PER LA FORNITURA DI SEI NUOVI I6 S E I4 CHE SARANNO IMPIEGATI PER IL NOLEGGIO E I SERVIZI INTERURBANI.

MAURIZIO GUSSONI
RIMINI

Asse di ferro tra Emilia-Romagna e Piemonte, Rimini e Casale Monferrato. Il Gruppo Stat di Casale Monferrato, storico operatore del trasporto passeggeri, ha rinnovato e potenziato la sua flotta con l'acquisizione di 6 nuovi autobus Irizar i6 S e i4: gli i6 S saranno impiegati per servizi di noleggio, gli i4 principalmente per servizi interurbani. La consegna ha avuto luogo presso la sede amministrativa e commerciale di Irizar Italia a Rimini, alla presenza della stampa specializzata e delle maestranze Stat.

L'evento ha avuto la risonanza che meritava: non solo per il numero di autobus consegnati ma anche per il consolidamento della collaborazione tra Irizar Italia e Gruppo Stat, che dura ormai da venti anni. Nel dettaglio i 6 nuovi autobus Stat con livrea blu e bianca sono quattro i6 S e 2 Irizar i4 con motore e telaio Scania 6 e 5 cilindri Euro 6. Tutti da 51 posti. I mezzi mostrano sulle fiancate le insegne di Stat, Autoticino, Volpi e tutti il logo e il marchio del Gruppo Stat.

Corrado Benedettini, Presidente Irizar Italia, ha salutato il pubblico intervenendo a Rimini esprimendo parole di grande soddisfazione: "una commessa così grande non è comune nel mercato italiano, come non è comune incontrare un'azienda come Stat, che ha voluto espandersi sul proprio territorio e nella Liguria. Non è un caso che Stat e Irizar abbiano percorso insieme gli ultimi 20 anni di storia e lo stesso dinamismo e lo stesso spirito ci farà percorrere tanta altra strada insieme".

"Da quando siamo nati 98 anni fa - ha spiegato Paolo Pia, Presidente del Gruppo Stat - è solo la seconda volta che ritiriamo in un'unica soluzione così tanti mezzi. È la commessa più importante della nostra storia: in totale in un anno abbiamo avuto da Irizar 12 veicoli, portando il numero di pullman con il logo Stat a 102, e a 112 il totale di tutto il parco mezzi".

"Ringrazio Irizar e anche Scania perché è stata tramite questa scelta motoristica che ci siamo avvicinati a questa realtà - ha aggiunto Paolo Pia - Ormai un terzo della nostra flotta è composta proprio da veicoli Irizar/Scania: non lo consideriamo un punto di ar-

rivo, ma di partenza. Avere un'omogeneità di mezzi di questi partner d'eccellenza ci permette tra l'altro di trovare molto più facilmente le soluzioni di cui abbiamo bisogno. Tutto a vantaggio dei nostri

passeggeri a cui va sempre la nostra priorità. Grazie a questa collaborazione possiamo offrire servizi sempre più efficienti, sicuri e confortevoli".

Ad Antonio Bornacci, Direttore di Irizar Italia, il com-

pito di andare nel dettaglio della collaborazione in atto: "Il primo contratto con Stat è stato firmato nel 1998 e in questi 20 anni siamo cresciuti molto insieme. Il valore aggiunto della partnership è sta-

to proprio l'esperienza che abbiamo compiuto collaborando nello sviluppare proposte ad hoc per i mezzi Stat. Sono nate soluzioni innovative, ad esempio nella sicurezza, dove abbiamo messo in



IL DIRETTORE DI IRIZAR ITALIA ILLUSTRA L'IMPORTANZA DELL'OPERAZIONE STAT

ANTONIO BORNACCI: "IN ITALIA ABBIAMO RAGGIUNTO LA QUOTA DEL 15 PER CENTO"

Antonio Bornacci, Direttore di Irizar Italia, è stato uno degli artefici dell'operazione Stat che ha portato alla consegna di sei autobus al Gruppo di Casale Monferrato.

"Sicuramente - ha dichiarato Bornacci - per noi questa è stata una giornata epica. Consegnare sei veicoli, tutti in una volta, non è cosa consueta. Quattro sono autobus ultramoderni da granturismo, gli altri due sono allestiti specificatamente per il trasporto interurbano o a breve raggio ma in termini di comfort e comodità hanno ben poco da invidiare ai primi. Noi rappresentiamo il costruttore spagnolo da molti anni e siamo riusciti a raggiungere, in Italia, la quota del 15 per cento del mercato, con un volume di affari annuo di circa 40 mi-



lioni di euro".

"La collaborazione con il Gruppo Stat, poi, è ventennale - prosegue Bornacci - Anche se la nostra clientela è ampia e articolata, estendendosi dal padroncino all'azienda di trasporto regionale, la nostra vera specializzazione è quella dei veicoli granturismo. Sviluppiamo il mercato Italia con nove agenti che coprono quasi tutto il territorio nazionale. La collaborazione con la casa madre è a 360 gradi: fra l'altro, abbiamo in listino anche nuovi prodotti completamente realizzati da Irizar che vantano una carrozzeria a scocca portante abbinata a una motorizzazione Daf. Anche questo dimostra quanto la nostra azienda faccia ricerca e quanto sia sempre all'avanguardia".

CONVEGNO A CASALE MONFERRATO PROMOSSO DALLE AZIENDE STAT, IRIZAR E SCANIA

IL PERFETTO TURISMO SCOLASTICO PER LA MASSIMA GARANZIA DI SICUREZZA

Le gite scolastiche di istruzione e divertimento appartengono al patrimonio dei ricordi di tutti. Recenti episodi di cronaca hanno però messo l'accento sulla sicurezza di questa tipologia di viaggi. Sicurezza che deve essere la priorità di ogni spostamento e a maggior ragione per quelli compiuti trasportando minori. Non è però qualcosa che riguarda semplicemente chi offre servizi: tutti, anche i viaggiatori, sono chiamati a fare la loro parte.

All'Istituto Pascoli di Valenza, in provincia di Alessandria, hanno affrontato lo spinoso argomento in un incontro, tenutosi al Comune di Casale Monferrato e intitolato "In gita sicuri", che ha coinvolto tutti i protagonisti della filiera dei trasporti: Polizia Stradale, Anav (Associazione che raggruppa le aziende dell'autotrasporto viaggiatori), Motorizzazione Civile, MIUR. Il convegno è stato promosso anche da Scania, Irizar e Gruppo Stat.

Dei 3 milioni di studenti che ogni anno partecipano alle gite scolastiche, il 96 per

cento dei frequentatori di scuole medie e il 54 per cento di studenti delle superiori utilizza gli autobus. "L'autobus è un mezzo flessibile ed efficiente ma anche sicuro - ha detto Nicoletta Romagnuolo di Anav - Le statistiche lo dichiarano circa 30 volte più sicuro di un'auto-vettura, con un livello di sicurezza confrontabile con quello del treno. Tutto questo è dovuto alla professionalità delle imprese e dei conducenti, oggi soggetta a una rigida disciplina di certificazione e controllo. Dei 24 mila mezzi che circolano in Italia, il 25 per cento è di ultima generazione, con il Piemonte sopra la media (34,9 per cento). Per di più la Regione vieta ai mezzi con più di 15 anni e 1 milione di km di essere usati per il turismo scolastico; purtroppo non è così a livello nazionale".

Roberto Caldini, Direttore Bus & Coaches di Italscania, è entrato nel merito delle caratteristiche tecniche degli autobus di nuova generazione visti dalla parte dei costruttori: "Sono tre gli aspetti che teniamo conto nella pro-

gettazione e realizzazione di un pullman: sostenibilità, efficienza energetica e naturalmente, il più importante, la sicurezza. I moderni bus sono dotati di cruise control adattivo, con un radar anteriore che mantiene le distanze di sicurezza, anche con scarsa visibilità, frenata di emergenza automatica che avverte l'autista se si sta avvicinando troppo a un ostacolo e in assenza di intervento rallenta e frena autonomamente e di un sistema che avverte il conducente in caso di cambio involontario di corsia facendo vi-

brare il sedile".

Anche Antonio Bornacci di Irizar Italia ha insistito sulle caratteristiche di sicurezza di un bus moderno: "Spesso anticipiamo le normative con le nostre dotazioni. Disegniamo gli autobus tenendo conto della sicurezza passiva in caso di impatto, con sistemi contro il ribaltamento, luci più efficienti, controllo dell'affaticamento del conducente tramite una telecamera che lo avverte in caso di rischio con la vibrazione del sedili, ma ci occupiamo anche della formazio-



Sono ben 3 milioni gli studenti che ogni anno partecipano alle gite scolastiche. Il 54 per cento utilizza gli autobus.

ne per gli stessi autisti, tutti elementi che contribuiscono a un viaggio più sicuro".

Le conclusioni sono state affidate a Paolo Pia, Presidente del Gruppo Stat: "Le aziende come la nostra fanno questo mestiere da tanto tempo, per noi sono 98 anni, e credono quotidianamente nella sicurezza. Per essere efficienti in questo campo, però, occorre condividere i valori con chi trasportiamo e

con i fornitori, formare il personale, rispettare le norme e magari andare un po' oltre, condividendo anche i valori etici. Gli stessi che ci fanno pensare a soluzioni oltre quelle previste dalla legge. Come le visite mediche che abbiamo introdotto in azienda e che vanno al di là di quelle obbligatorie. Insistiamo sulla prevenzione, perché anche lo stato di salute di chi guida importante".

opera dotazioni assolutamente all'avanguardia, ben oltre quelle richieste dalla legge. Un'esperienza davvero formativa di cui oggi facciamo tesoro".

"Irizar ci ha messo veramente tanta passione per venire incontro alle nostre specifiche - ha confermato Fran-

dal veicolo che precede e sensore di affaticamento per l'autista.

Altrettanta attenzione è stata data al comfort per i passeggeri dotando i veicoli di maggiore spazio tra i sedili (74 cm), illuminazione full led (anche esterna), WC, prese 220 V e prese USB per o-

bili, 2 monitor, vetri laterali oscurati, poltrone reclinabili di tipo turistico con bracciolo centrale e portariviste, poggiatesta, retrocamera, frigorifero, poltrona hostess, videosorveglianza. Anche in questo caso non si è lesinato sulla sicurezza: i veicoli sono dotati di sistema automatico di fre-

nata e dispositivo di segnalazione cambio corsia.

Alla fine dell'impegnativa giornata che ha scandito la cerimonia di consegna dei nuovi mezzi Irizar, ritirate ufficialmente le chiavi, i sei autisti della Stat si sono avviati in parata verso la loro destinazione, il Monferrato. E

verso la loro missione, quella di trasportare, per anni e anni e per centinaia di migliaia di chilometri, milioni di studenti, pendolari e... innamorati del turismo. Tutto in piena sicurezza e con un comfort a cinque stelle.

Oltre 100 autobus Stat alla soglia del centenario



Stat si avvicina a passi veloci verso il centenario. Fondata nel 1919, il Gruppo conta oggi su una flotta di oltre 100 autobus granturismo e di linea, circa 150 dipendenti e gestisce annualmente un milione di passeggeri con mezzi che percorrono complessivamente sei milioni di chilometri. Negli ultimi 15 anni Stat è cresciuta con una strategia di espansione precisa e determinata ed è in quest'ottica che sono state acquisite varie aziende nell'area del Monferrato e in quella di Genova, dove sono stati rilevati gli storici marchi Callero, Pesci e Volpi che hanno permesso a Stat di diventare un riferimento importante per il trasporto passeggeri del capoluogo ligure. In quest'ottica di sviluppo e diversificazione rientra la collaborazione con il popolare marchio Flixbus nelle linee interregionali, settore che vede l'impresa casalese tra i pionieri in Italia. L'interregionale si affianca al settore interurbano, storico ambito di azione del Gruppo Stat, all'attività di noleggio attraverso diverse agenzie viaggio di proprietà sparse sul territorio, alle operazioni di trasporto per il team della Sampdoria e alla storica linea estiva Biella-Cattolica di congiungimento con il litorale adriatico. Oggi la galassia Stat comprende le aziende Stat Turismo, Stat Viaggi, Stac-Autoticino, i brand genovesi Volpi, Pesci e Callero e ben 6 agenzie viaggi. La collaborazione di Stat con Irizar dura da quasi 20 anni.



Vertici e collaboratori di Irizar Italia e di Stat in occasione della consegna dei nuovi Irizar i6 e i4 con i quali l'azienda di Casale Monferrato ha rinnovato la flotta.

co Giordano, Amministratore delegato del Gruppo casalese - Bisogna risalire indietro di 40 anni, quando ci recammo con Silvio Pia alla Minerva di Spoleto per comprare 6 autobus per un servizio di linea, per trovare un ordine così importante, ma oggi ci vuole molto più coraggio di allora".

I 4 i6 S 13.35, con lunghezza massima di 12,20 metri, sono veramente superequipaggiati. Nella definizione dei veicoli infatti, si è data ampia attenzione alla sicurezza, attingendo a piene mani da quanto il mercato offre: sistemi di frenata automatica, avvisatore di cambio carreggiata, radar capace di mantenere la distanza prestabilita

gni poltrona, camera fronte strada, macchina caffè, aspirapolvere, tavolini retroriscaldabili, 3 monitor, impianto di videosorveglianza, navigatore satellitare. Presentato lo scorso ottobre proprio alla fiera di Rimini, Irizar i6S presenta nuovi tratti estetici e tecnologia all'avanguardia, ponendo tra i propri assettamenti come qualità, robustezza e affidabilità.

Altrettanto di elevato livello sono i due i4 per trasporto interurbano che all'occorrenza possono essere utilizzati anche per servizio di noleggio a breve raggio. Anche in questo casalese dotazione è molto ricca: pedana sollevamento carrozzelle diversamente a-



SU STRADA / SCANIA TOURING HD 12,1 METRI

Arriva in Italia il primo coach del Grifone

ABBIAMO TESTATO SULLE STRADE DEL TRENTINO IL NUOVO GRANTURISMO PREMIUM, IL PRIMO COACH FIRMATO SCANIA CHE, DISPONIBILE GIÀ DA DIVERSI ANNI IN ALTRI PAESI EUROPEI, DEBUTTA ORA IN ITALIA ASSECONDANDO UN MERCATO IN CRESCITA PER IL SETTORE DI RIFERIMENTO. PROPOSTO IN DUE LUNGHEZZE (12,1 E 13,7 M), A DUE O TRE ASSI, SCANIA TOURING È UN MEZZO ESTREMAMENTE AFFIDABILE CHE, GRAZIE ALL'ELEVATO LIVELLO DI PERSONALIZZAZIONE, GARANTISCE AGLI OPERATORI LA MASSIMA SOSTENIBILITÀ, SIA AMBIENTALE CHE ECONOMICA.



FABIO BASILICO
TRENTO

Ha debuttato in Italia il primo coach interamente progettato da Scania. Si chiama Touring ed è già conosciuto nel resto d'Europa, dove è presente su strada un migliaio di esemplari. Il "Bel Paese", meta ambita di milioni di turisti, tiene a battesimo un nuovo protagonista del settore granturismo con grandi ambizioni. Il momento è ideale e il Grifone ne ha giustamente approfittato: in Italia il trasporto turistico di passeggeri è in costante crescita e sono sempre più gli italiani e gli stranieri che scelgono l'autobus per godere appieno del viaggio alla scoperta delle meraviglie artistiche e paesaggistiche del tricolore. Con l'obiettivo di consolidare il proprio posi-

zionamento nel settore GT, Scania ha dunque deciso di introdurre anche in Italia il suo turistico premium.

"Il trasporto passeggeri nel settore granturismo ha un ruolo di primaria importanza nel nostro Paese - afferma Roberto Caldini, Direttore Bus & Coaches di Italscandia - Nonostante questo, il parco di autobus attualmente circolante in Italia risulta essere obsoleto, con un numero consistente di veicoli con livelli di emissioni inferiori a Euro 2. È quindi di fondamentale importanza promuovere l'acquisto di veicoli innovativi, sicuri e confortevoli. Lo Scania Touring è un mezzo estremamente affidabile che, grazie all'elevato livello di personalizzazione, garantisce agli operatori di trasporto la massima sostenibilità, sia ambientale che economica. Di-

sponibile già da diversi anni in altri Paesi, visti gli elevati livelli di performance registrati, è pronto a fare il proprio debutto anche nel mercato italiano".

PARTNERSHIP CON LA CINESE HIGER

Il lancio ufficiale del veicolo è fissato per questa primavera. Abbiamo però avuto l'occasione di provarlo in anteprima sulle strade trentine, partendo dalla sede di Italscandia. Il veicolo oggetto del test drive è la versione HD da 12,1 metri, a due assi. Oltre cento chilometri di strade a veloce percorrenza ma non solo: lo Scania Touring ha affrontato con prontezza anche itinerari collinari e montani più impegnativi, mettendo in mostra le sue indubbie qualità costruttive che lo accomuna-

no ai truck del Grifone e che confermano l'elevato know-how del costruttore svedese. Lo chassis viene prodotto in Svezia mentre l'assemblaggio finale della carrozzeria viene eseguito con gli stessi standard qualitativi svedesi in Cina dal partner Higer. A quel punto il veicolo finito torna in Europa per gli affinamenti conclusivi. Quella con Higer è una partnership consolidata e destinata a ulteriori proficui sviluppi, visto che è stata di recente inaugurata la fabbrica a Suzhou che sarà impegnata esclusivamente nella produzione del Touring e dei modelli bus e coach della gamma dual-branded Scania-Higer. Scania e Higer rappresentano attualmente il più grande esportatore di premium coach al di fuori della Cina, con un totale di 2.500 unità venduti in oltre 40 mer-



A breve inizieranno le consegne in Italia dello **Scania Touring**.



Strade a veloce percorrenza ma non solo: **Scania Touring** ha affrontato con prontezza anche itinerari collinari e montani più impegnativi, mettendo in mostra le sue indubbie qualità costruttive.



Il **Touring** testimonia l'impegno di **Scania** per assicurare al mercato veicoli sempre più moderni, sicuri ed ecologici.



cati. La cooperazione tra Scania e Higer era però nata sull'aspettativa di vedere la Cina diventare il principale mercato di riferimento. Con la crisi finanziaria del 2008, la domanda in Cina è calata in concomitanza con la crescita degli investimenti nei treni ad alta velocità. Tuttavia è anche tornata a crescere, in parallelo con la crescita e il rafforzamento della classe media cinese, la domanda per viaggi sulla lunga distanza a bordo di autobus di elevata qualità.

Il nuovo stabilimento produttivo dovrebbe quindi soddisfare due esigenze: rafforzare la posizione di Scania e Higer quali esportatori leader e incrementare le vendite di premium coach sul mercato interno cinese. La capacità produttiva iniziale della fabbrica di Suzhou sarà di 1.000 unità l'anno, che a regime

raddoppieranno.

È un autobus dall'inconfondibile Dna Scania il Touring: interamente progettato dalla Casa di Södertälje e costruito secondo i più elevati standard di qualità, viene proposto in Italia nelle versioni a due e tre assi, HD 12,1 m e HD 13,7 m. Gli operatori possono scegliere il motore 6 cilindri 13 litri da 410, 450 o 490 cv Euro 6 SCR e tre diverse opzioni di alimentazione, biodiesel, HVO (Hydro-treated Vegetable Oil) e il tradizionale diesel. Il cambio Opticruise a 8 o 12 marce è un'altra delle caratteristiche vincenti del coach svedese.

Il veicolo in prova con 49 posti è equipaggiato con motore da 302 kW/410 cv a 1.900 giri/min, coppia massima di 2.150 Nm a 1.000-1.300 giri/min e cambio a 12 marce. Largo 2,55 metri e

alto 3,80 metri, la versione 12,1 metri consente un massimo di 55 posti a sedere con l'aggiunta del sedile hostess. Le porte di accesso al coach sono due, una anteriore e una centrale. La zona passeggeri è elegante e offre una buona visibilità esterna. I sedili sono muniti di cinture a due o tre punti e poggiatesta e piping in ecopelle. Sono presenti inoltre un bracciolo lato corridoio e un pratico e utile tavolino reclinabile.

RICCHE DOTAZIONI

Su strada, Scania Touring ha un comportamento brillante e reattivo, da vero granturismo. Il riuscito controllo della rumorosità e delle vibrazioni in tutto il corpo del veicolo, sia anteriormente che posteriormente, a ridosso del-

l'alloggiamento del motore, consente ai passeggeri di viaggiare in modo confortevole. Nei tratti stradali a velocità più sostenuta, il potente propulsore sei cilindri assicura livelli prestazionali elevati e il cambio flessibile e dagli innesti dolci dà il suo contributo all'elevato livello generale di comfort.

Sulle strade che circondano le colline e le prime alture, il Touring non mostra cedimenti di sorta, dimostrandosi pronto e reattivo anche nelle salite più impegnative. Le dotazioni di sicurezza sono molteplici e qualificano il Touring: Adaptive cruise control ACC, Lane departure warning LDW, Advance emergency braking AEB, Electronic brake system EBS, ABS, Traction control, Retarder Scania manuale/automatico, ESP, Bus stop brake, Hill

hold.

Touring segna l'ingresso ufficiale di Scania nel mercato coach, dove prima era presente attraverso la collaborazione di lunga data con la spagnola Irizar. Dunque oggi Scania è in grado di coprire tutti i segmenti del mercato bus, dall'urbano all'interurbano fino appunto al turistico. "È importante sottolineare che proseguirà il sodalizio fra i marchi Scania e Irizar - sottolinea Caldini - Quella con Irizar è una partnership che parte da lontano e che si è sviluppata con successo nel tempo. È un binomio vincente in cui abbiamo messo a fattore comune le nostre competenze ed esperienze per dar vita a veicoli unici, apprezzati dal mercato per la loro affidabilità e lo stile inconfondibile".

L'arrivo di un nuovo pro-

dotto testimonia l'impegno dei costruttori per assicurare al mercato veicoli sempre più moderni, sicuri ed efficienti dal punto di vista economico e ambientale. Nonostante questo, l'età media del parco autobus attualmente circolante in Italia è tra le più elevate d'Europa, con conseguenze negative in termini di sicurezza e sostenibilità ambientale. Le aziende del settore faticano infatti a investire nell'acquisto di veicoli innovativi, sicuri e confortevoli.

Per favorire il rinnovo del parco veicoli, Scania Finance è pronta ad affiancare le imprese di trasporto offrendo soluzioni finanziarie "su misura" e indirizzandole nella scelta dei prodotti finanziari maggiormente adatti e ottimizzati in base alle normative fiscali e legali in vigore in Italia.

SONO UFFICIALMENTE INIZIATI I TEST NELLA CITTÀ DI ÖSTERSUND, NEL NORD DELLA SVEZIA

SCENDONO IN CAMPO I CITYWIDE ELETTRICI PER UN TRASPORTO SOSTENIBILE

Scania ha dato il via ufficiale ai primi test su strada dei suoi innovativi bus elettrici. I test si svolgono nella città di Östersund, nel Nord della Svezia: protagonisti sono tre Citywide LF che saranno affiancati da altri tre veicoli nei primi mesi del 2019. "Östersund, con il suo clima stagionale fatto di freddi inverni ed estati moderatamente miti, è la location ideale per testare le performance operative dei nostri bus - ha dichiarato Anna Carmo e Silva, Direttrice di Scania Buses e Coaches - Le prove rappresentano lo stadio iniziale del progressivo sviluppo di autobus elettrici".

Scania attualmente offre la più ampia gamma di bus e coach con carburanti alternativi, compreso biogas, bioetanolo, biodiesel e trazione ibrida. "Aggiungendo i bus elettrici rafforzeremo ulteriormente il nostro focus sul trasporto sostenibile e proporremo al mercato veicoli particolarmente indicati

per l'utilizzo in ambito urbano e interurbano", ha aggiunto Carmo e Silva.

Due nuove stazioni di ricarica saranno costruite a Östersund per rifornire i sei bus che compiranno almeno 100 corse ogni giorno: il tempo di ricarica è di 10 minuti. "L'arrivo in città dei bus elettrici è per noi molto emozionante - ha detto Anne Sörensson, Project Manager di Östersund - Essi daranno il loro prezioso contributo al nostro obiettivo di raggiungere un trasporto totalmente alternativo con alimentazione non fossile entro il 2030".

I test su strada sono condotti in collaborazione con le autorità pubbliche, compresa l'amministrazione cittadina di Östersund, l'autorità dei trasporti pubblici della Regione Jämtland Härjedalen e il fornitore pubblico di energia Jämtkraft. Gli autobus sono operati dalla Nettbuss, sussidiaria delle ferrovie statali norvegesi e secondo più grande operatore del settore bus nei paesi nordici.



GAMMA TRANSIT

DA OLTRE 50 ANNI SOLUZIONI PER IL TUO BUSINESS



Gamma Ford Transit: consumi da 3,7 a 8,2 l/100 km, emissioni CO2 da 96 a 215 g/km.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO
FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEICOLI COMMERCIALI

IL SALDO DEL PRIMO BIMESTRE DEL 2017 INDICA UN AUMENTO DEL 5,9 PER CENTO

Van, le immatricolazioni non si arrestano



CON LA TRENTASETTESIMA CRESCITA CONSECUTIVA, IL MERCATO ITALIANO DEI VEICOLI COMMERCIALI SEGNA IN FEBBRAIO UN INCREMENTO DEL 7,9 PER CENTO, IN LEGGERA ACCELERAZIONE RISPETTO AL TREND DI GENNAIO. I VEICOLI IMMATRICOLATI NEL MESE SONO STATI 13.750, 1.000 IN PIÙ RISPETTO AI 12.740 DELLO STESSO PERIODO 2016, CHE A SUA VOLTA AVEVA SEGNA TO UN INCREMENTO DEL 29,4 PER CENTO. GENNAIO-FEBBRAIO CHIUDE CON UN INCREMENTO DEL 5,9% GRAZIE A 25.800 IMMATRICOLAZIONI, CHE SI CONFRONTANO CON LE 24.370 DEL GENNAIO-FEBBRAIO DELLO SCORSO ANNO.

FABIO BASILICO
MONZA

Febbraio accelera ancora di più rispetto a gennaio assicurando agli operatori del settore che il 2017 del mercato dei veicoli commerciali è iniziato con i migliori auspici. Con la 37esima crescita consecutiva, il mercato dei van segna in febbraio un incremento del 7,9 per cento, in leggera accelerazione rispetto al trend di gennaio.

Secondo le informazioni diffuse dall'Unrae, i veicoli immatricolati nel singolo mese sono stati 13.750, 1.000 in più rispetto ai 12.740 di febbraio 2016, che a sua volta aveva segnato un incremento del 29,4 per cento. Il saldo del primo bimestre 2017 indica un aumento del 5,9 per cento grazie a 25.800 immatricolazioni, che si confrontano con le 24.370 del bimestre gennaio-febbraio dello scorso anno.

“Come noto - afferma Massimo Nordio, Presidente dell'Unrae - negli anni di crisi i veicoli commerciali hanno subito progressivi rallentamenti fino al minimo storico del 2013. Le azioni di stimolo messe in

campo dal Governo lo scorso anno, quali il Superammortamento e la Legge Sabatini a sostegno dell'acquisto di beni strumentali, sono state ben recepite dal mercato dei veicoli commerciali, consentendo

un rinnovo più accelerato del parco circolante e l'effettiva ripresa del settore dei veicoli da lavoro”.

“La proroga di tali misure - aggiunge Nordio - sta sostenendo le vendite di molti costruttori esteri e

di quello nazionale anche in questi primi mesi del 2017 e la chiusura del mese di marzo e del primo trimestre sarà indicativa sulla valutazione complessiva dell'anno in corso che, nel periodo estivo, si troverà

di fronte anche all'esigenza di immatricolazione degli stock di veicoli Euro 5 completi, in scadenza il prossimo 31 agosto”. A conferma del positivo andamento del mercato automotive ci sono i dati Anfia sulle immatricolazioni di auto che ha febbraio, con oltre 183mila unità, ha segnato una crescita del 6,2 per cento.

Nel primo bimestre, poi, le immatricolazioni complessive si attestano a oltre 355mila unità, con un rialzo dell'8,1 per cento. Quello di febbraio è il 33esimo incremento mensile consecutivo per il mercato auto, “pur nel contesto di un primo bimestre 2017 che ha visto in crescita l'inflazione e i prezzi dei carburanti e in calo il clima di fiducia dei consumatori”, sottolinea Anfia.

Secondo l'indagine Istat, a febbraio l'indice del clima di fiducia dei consumatori (base 2010=100) scende per il secondo mese consecutivo, passando da 108,6 a 106,6. L'indice composito del clima di fiducia delle imprese, invece, aumenta da 103 a 104, raggiungendo il livello più elevato da gennaio 2016.



FORD ITALIA

FALTONI NUOVO PRESIDENTE

Fabrizio Faltoni è stato nominato nuovo Presidente e Amministratore delegato di Ford Italia. Nato a Roma nel 1970, si è laureato in Ingegneria all'Università di Roma. Entrato in Ford Italia nel 1998, ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in tutti i settori dell'azienda - dal Sales al Marketing al Service - sia in Italia che in Europa dove attualmente sta ricoprendo il ruolo di Regional Director European Sales Operations, con responsabilità di tutti i mercati europei a esclusione di Inghilterra, Spagna, Francia Germania e Italia. Fabrizio Faltoni prenderà il posto di Domenico Chianese che, dopo 20 anni di carriera in Ford culminati con i 5 anni di presidenza di Ford Italia, ha scelto di lasciare l'azienda per perseguire nuove esperienze professionali. La scelta di Fabrizio Faltoni conferma la linea di continuità che ha sempre caratterizzato gli avvicendamenti al vertice di Ford Italia.



FIAT PROFESSIONAL TALENTO DALLA A ALLA Z

Il trasporto è una dote innata

RADIOGRAFIA DEL PIÙ RECENTE ACQUISTO DELLA SQUADRA DI VEICOLI COMMERCIALI DI FIAT PROFESSIONAL. EREDE DELLO STORICO SCUDDO, TALENTO È IL PUNTO DI RACCORDO TRA DOBLÒ CARGO E DUCATO, ALL'INTERNO DI UNA GAMMA CHE DEFINISCE ORMAI IL BRAND DI FCA PLAYER GLOBALE FULL LINER IN GRADO DI FORNIRE LA GIUSTA RISPOSTA A QUALUNQUE MISSIONE DI TRASPORTO POTENDO COPRIRE TUTTI I SEGMENTI DI RIFERIMENTO DEL MERCATO LCV.

FABIO BASILICO
MONZA

Fondamentale punto di raccordo tra Doblò Cargo e Ducato, il nuovo Talento, l'erede del glorioso Scudo, è arrivato a definire meglio il concetto di gamma full liner che ora qualifica Fiat Professional come autentico player globale nel settore LCV. Talento è l'ultimo arrivato di una famiglia di modelli che in appena due anni è stata completamente rinnovata e oggi è in grado di fornire la giusta risposta a qualunque missione di trasporto potendo coprire tutti i segmenti di riferimento del mercato veicoli commerciali. Sono tanti i dettagli che qualificano l'offerta Talento e che di seguito cerchiamo di mettere in luce.

A COME AMBIENTI. Eleganza e cura dei dettagli caratterizzano i tre ambienti interni, disponibili su Talento a seconda degli allestimenti: Carbon Black con plancia e tessuto neri; "Techno Silver" con plancia nera e profili degli strumenti verniciati color argento; "Living Brown" con plancia nera/marrone e profili nero lucido con dettagli cromati. Comune ai tre abitacoli i numerosi vani portaoggetti (90 litri totali) che ne accennano le doti di funzionalità.

B COME BUSINESS. Anche per i clienti di Talento Fiat Professional mette a disposizione un team di specialisti interamente dedicato al business dei veicoli commerciali e quindi in grado di rispondere prontamente alle esigenze degli utilizzatori finali. Professionisti che supportano una community di professionisti, che ogni giorno portano a termine le proprie missioni con successo.

C COME COSTI. Fiat Professional vanta un approccio sempre più orientato al cliente con la proposta di soluzioni di mobilità tagliate su misura. Il segreto è la costante attenzione sia alla riduzione del costo totale d'esercizio sia alla sostenibilità. Durata, robustezza e aumento del valore residuo, uniti a efficienza e bassi costi di gestione e alla riduzione del prezzo dei ricambi, consentono a Talento e agli altri modelli Fiat di vantare costi di manutenzione e riparazione tra i minori della categoria.

D COME DINAMISMO. Talento non delude le aspettative di coloro che oltre a un veicolo versatile e dalle esemplari capacità di carico cercano un mezzo piacevole da vedere e vivere, anche dal punto di vista del comfort e della dinamica di guida. Tecnicamente, Talento è dotato di motori efficienti e performanti, in grado di coniugare performance



e contenimento dei consumi, ma anche di soluzioni tecniche che privilegiano la modernità dell'approccio al mondo del veicolo commerciale, assimilato sempre più a un'automobile per quanto riguarda lo stile e la flessibilità di guida, pur conservando le caratteristiche di fondo che qualificano un van: carico e funzionalità.

E COME ESIGENZE. Con Talento è nato un veicolo funzionale che massimizza il valore del lavoro, del tempo e del denaro, che si concentra sulle reali esigenze dei clienti, con tutte le versioni di gamma, dal furgone al trasporto persone, dal crew cab al pianalato.

F COME FULL LINER. Il 2016 ha visto emergere nella sua completezza l'offerta full liner di Fiat Professional, con prodotti e servizi adatti a soddisfare le esigenze professionali in tutti i segmenti. Il nuovo Talento è parte integrante di questa offensiva. Il costruttore offre ogni tipo di carrozzeria, portata e volume e una scelta completa di varianti di passo, lunghezza e altezza. Il brand pone una grande attenzione anche alle "specialties" come il trasporto persone e il mondo dei veicoli trasformati. Inoltre, le motorizzazioni comprendono diverse opzioni di alimentazione, benzina, gasolio, Gpl e metano.

G COME GARANZIA. È quella offerta dai molteplici sistemi di sicurezza di cui è dotato Talento. Su tutti gli allestimenti sono di serie ABS completo di EBD (distribuzione frenata elettronica) ed EBA (assistenza alla frenata di emergenza), oltre che sistema ESC con Hill Holder e Traction+. A richiesta, sono disponibili airbag laterali, window bag e sistema di ausilio alla stabilità del rimorchio (TSA) che garantisce un'ottimale stabilità in caso di traino. Disponibili anche il sistema di assistenza al parcheggio anteriore e la telecamera

posteriore nello specchietto interno.

H COME HILL HOLDER. È uno dei sistemi di punta dell'equipaggiamento per l'ausilio alla guida che caratterizza la dotazione di sicurezza del Talento. Il dispositivo che consente un'agevole ripartenza in salita, mantenendo per alcuni secondi il veicolo fermo in fase di ripartenza, eliminando il rischio di un suo incontrollato e pericoloso arretramento, è un utile strumento a disposizione del professionista per svolgere al meglio il proprio lavoro, in tutta sicurezza e comfort.

I COME INFOTAINMENT. La dotazione infotainment di Talento comprende l'autoradio touch Nav di bordo da 7" che include sistema di navigazione, autoradio AM/FM (+DAB), prese USB e AUX per file musicali e tecnologia Bluetooth per uso del telefono in vivavoce. Sono anche disponibili l'autoradio Bluetooth (USB e DAB) e l'autoradio CD Bluetooth di bordo.

L COME LUNGHEZZE. Talento copre nuove lunghezze di carico. L'apertura della paratia "CargoPlus", posta sotto i sedili dei passeggeri, permette ai professionisti di trasportare oggetti lunghi fino a 3,75 metri, che diventano 4,15 m per l'allestimento a passo lungo. L'accesso al vano di carico è facilitato dalla possibilità

di aprire le porte posteriori a 255°. L'accessibilità è garantita anche dagli di soli 552 mm e dalla larghezza della porta scorrevole di 1.030 mm.

M COME MOTOCROSS. È ripartito il FIM Motocross World Championship MXGP e, per il secondo anno consecutivo, Fiat Professional è Official Sponsor. Il Campionato terminerà il 1° ottobre e si articola su 20 tappe tra Europa, Stati Uniti, Qatar, Argentina e Messico. Grazie a questa partnership, durante le gare il pubblico potrà ammirare un veicolo della gamma Fiat Professional.

N COME NOME. Anche il nuovo Talento si inserisce nella tradizione Fiat di denominare i van con il nome di antiche monete. Anche il nome Talento evoca dunque le innate doti del mezzo e il concetto di valore che ne è connesso. Un valore misurabile per tutto il ciclo di vita del mezzo, dall'acquisto alla vendita finale in termine di valore residuo.

O COME OFFERTA. La gamma Talento propone versioni furgone con combinazione di due lunghezze (4.999 e 5.399 mm), due passi (3.098 e 3.498 mm), due altezze (1.971 e 2.493 mm) e larghezza di 1.956 mm. Le versioni doppia cabina combinano le due suddette lunghezze con l'altezza di 1.971 mm e i

due suddetti passi. La larghezza è di 1.956 mm. La versione cabinato è disponibile con lunghezza di 5.248 mm, altezza di 1.953 mm e passo di 3.498 mm. Le versioni Combi N1 con 5/6 passeggeri hanno due lunghezze (4.999 e 5.399 mm), altezza di 1.971 mm, larghezza di 1.956 mm e passo di 3.098 e 3.498 mm. Infine, le versioni Combi M1 vengono proposte con lunghezza di 4.999 mm e passo di 3.098 mm in configurazione 5/6 o 8/9 persone e con lunghezza di 5.399 mm e passo di 3.498 mm, sempre in configurazione 5/6 o 8/9 persone. L'altezza è per tutti pari a 1.971 mm e la larghezza di 1.956 mm.

P COME PROPULSORI. La gamma Talento propone quattro propulsori diesel da 1.6 litri, tutti Euro 6: 1.6 MultiJet Turbo da 95 cv, disponibile anche nella versione EcoJet con S&S e 260 Nm di coppia massima; 1.6 MultiJet Turbo da 120 cv e 300 Nm; 1.6 EcoJet S&S TwinTurbo da 125 cv e 320 Nm; 1.6 EcoJet S&S TwinTurbo da 145 cv e 340 Nm.

Q COME QUALITÀ. Fiat Professional era presente all'ultima edizione del Transpotec di Verona. Marchio "born to be professional", interamente dedicato ai clienti del trasporto leggero, può vantare oltre cento anni di storia e un eccezionale bagaglio di esperienza nel mondo dei veicoli commerciali. Tutto è questo è sinonimo di qualità della proposta riservata alla clientela professionale, sia in termini di prodotti che di servizi.

R COME RIDUZIONE. Tutti i motori di Talento sono basati sulla tecnologia SCR (Riduzione catalitica selettiva), il sistema che abbate le emissioni di ossidi di azoto iniettando una soluzione di AdBlue nei gas di scarico. I quattro propulsori adottano anche un turbo a geometria variabile oppure un TwinTurbo che riduce emissioni e consumi e di conseguenza anche i costi d'esercizio. Il turbocompressore a doppio stadio permette una guida flessibile, grande reattività e un'ottimale potenza alle alte velocità. Il primo turbo eroga una coppia elevata alle basse velocità per assicurare una risposta ottimale a una media accelerazione, mentre il secondo si attiva alle alte velocità per sovralimentare il motore garantendo così un'accelerazione omogenea e potente.

S COME STILE. Dal punto di vista dello stile, il nuovo Talento si presenta compatto e ben proporzionato: il parabrezza avanzato si raccorda bene con il cofano corto e l'effetto complessivo è quello

di un frontale imponente ma dinamico. Il design è orizzontale e le linee nette e pulite, in linea con il nuovo family feeling della gamma Fiat Professional, che esalta la larghezza del veicolo e le capacità di carico, ben evidenziata dal posteriore squadrato, ma anche dinamismo e sensazione di stabilità.

T COME TWITTER. Fiat Professional si conferma innovativo e orientato al cliente non solo su strada ma anche sui social media: lo dimostra il profilo Twitter ufficiale con l'account @FiatProOfficial. Tra i primi a livello europeo nel proprio business di riferimento ad aprire un profilo totalmente dedicato al mondo dei veicoli commerciali, il brand ha deciso di puntare sul noto social network per poter raggiungere una clientela sempre più esigente.

U COME UFFICIO MOBILE. A richiesta Talento offre la possibilità di dotarsi del pratico e intelligente "Ufficio Mobile" che include un innovativo sedile centrale reclinabile, dotato di tavolino a scomparsa, schienale apribile con vano portaoggetti e tabletta porta documenti.

V COME VOLUMETRIA. Talento permette a Fiat Professional di raccordare ancora meglio la gamma tra Doblò Cargo e Ducato, consentendo di coprire nuove volumetrie e lunghezze di carico per soddisfare in modo completo ogni esigenza di trasporto professionale. Il volume di carico è di 5,2 metri cubi nell'allestimento a passo corto, a 6 mc in quello a passo lungo e a 8,6 mc nell'allestimento a passo lungo e tetto alto. Talento registra fino a 1.249 kg di portata utile e fino a 3.060 kg di Ptt.

Z COME ZOOM. All'ultima edizione del Transpotec di Verona, Fiat Professional ha acceso i riflettori sul Talento con uno zoom dedicato a uno specifico allestimento, quello del trasporto di attrezzature e materiali per il movimento terra. Il furgone, passo corto e tetto basso, è stato allestito dalla società Storevan con diversi contenuti specifici. Il Talento esposto a Veronafiere è quindi un esempio concreto della grande flessibilità di tutti i modelli di Fiat Professional: dagli shuttle alla mobilità assistita, dalle officine mobili ai veicoli con cassone, dai mezzi coibentati a quelli con cella refrigerata, dai camper per il tempo libero ai mezzi per la Pubblica Amministrazione. Qualunque attività professionale o esigenza di mobilità può essere soddisfatta dai veicoli trasformati di Fiat Professional, come dimostra anche la collaborazione con i migliori allestitori europei.

HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

Prova il noleggio mensile AmicoBlu



*Telesales AmicoBlu.

Impegni di cantiere, catering, consegne... qualunque sia il tuo business, perché acquistare un furgone se puoi noleggiare **AmicoBlu**? Scopri la flessibilità di una convenzione che cambia in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili. Prova ad esempio la convenienza delle formule mensili e plurimensili: l'accesso al noleggio è rapidissimo, ritiri il furgone solo quando ti serve davvero e se le tue esigenze di business cambiano, puoi riconsegnare il veicolo in qualunque momento senza penali o sostituirlo con un altro furgone. Scegli il leader nel noleggio dei veicoli commerciali, chiama i nostri consulenti dedicati al numero 06 41 99 48 76* e scopri i vantaggi di una convenzione AmicoBlu.

amicoblu.it - 06 41994876*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

PEUGEOT PARTNER TEPEE ELECTRIC

Energia per il tempo libero



PARTNER TEPEE ELECTRIC VA INCONTRO A UNA CLIENTELA SEMPRE PIÙ NUMEROSA CHE DESIDERA CONCILIARE LA MOBILITÀ ELETTRICA CON LE MOLTEPLICI ATTIVITÀ QUOTIDIANE, PERSONALI, FAMILIARE O MISTE, PROFESSIONALI E PRIVATE. L'AUTONOMIA OMOLOGATA DI 170 KM È BEN OLTRE LA MEDIA DI MENO DI 60 KM DI PERCORRENZA GIORNALIERA DA PARTE DEGLI AUTOMOBILISTI EUROPEI. LA COMMERCIALIZZAZIONE DEL MODELLO INIZIERÀ A SETTEMBRE.

FABIO BASILICO
MILANO

Peugeot aumenta le potenzialità del Partner e lo fa nel nome della mobilità sostenibile. Adibito al trasporto di cinque persone, il nuovo Partner Tepee Electric, che affianca il Partner Electric van lanciato nel 2013, associa le caratteristiche del veicolo multispazio per il tempo libero Tepee, già ben conosciuto dal mercato, ai vantaggi assicurati dai veicoli elettrici.

Con uno spazio interno generoso e modulabile, Partner Tepee Electric va incontro a una clientela sempre più numerosa che desidera conciliare la mobilità elettrica con le molteplici attività quotidiane, personali, familiari o miste, professionali e private. L'autonomia omologata di 170 km è ben oltre

la media di meno di 60 km di percorrenza giornaliera da parte degli automobilisti europei. La commercializzazione del modello inizierà a settembre.

A CIASCUNO IL SUO SPAZIO

Da vero veicolo multispazio, Partner Tepee Electric padroneggia lo spazio a bordo con una modularità esemplare: 5 sedili singoli con i 3 della seconda fila estraibili; volume del bagagliaio tra i migliori della categoria con un valore massimo di 1.350 litri con 5 persone a bordo e 3.000 litri con 2 persone; il grande portellone con lunotto apribile, proposta esclusiva nel segmento, permette di caricare facilmente il bagagliaio.

Nell'utilizzo quotidiano, il multispazio del Leone è in grado di proporre un va-



Da vero veicolo multispazio, **Partner Tepee Electric** padroneggia lo spazio a bordo con una modularità esemplare.

NASCE IN ITALIA LA BUSINESS UNIT DEDICATA A VEICOLI COMMERCIALI ED ELETTRICI

PSA PROFESSIONAL E L'OFFERTA CITROËN E PEUGEOT PER IL LAVORO

Groupe PSA, con i suoi marchi Citroën e Peugeot, è leader dei veicoli commerciali in Europa con il 18,9 per cento di quota di mercato nel 2016. In Italia, PSA è il primo gruppo straniero, subito dopo il costruttore nazionale, con una quota del 12,9 per cento. La gamma di veicoli commerciali di Groupe PSA, completa e tra le più ampie del mercato, e la tendenza positiva delle vendite fanno prevedere un alto potenziale di crescita. Con queste prospettive positive, nasce PSA Professional, la Business Unit all'interno della Direzione Vendite BtoB, con una sezione competente sulle strategie e politiche di marketing dei prodotti e una che si occupa delle vendite dirette.

“L'Italia è il primo Paese in cui viene creata una Business Unit dedicata, a testimonianza dell'importanza strategica del settore dei com-



merciali nel nostro mercato”, sottolinea Valentino Munno (nella foto), a capo di PSA Professional. Ingegnere, 46 anni, Munno è approdato in Groupe PSA dopo una lunga esperienza nazionale e internazionale maturata nei

settori commerciali, marketing e finanziari in importanti aziende automobilistiche. Inoltre, PSA Professional si occupa anche della gamma dei veicoli elettrici, oggi composta da cinque modelli e che sarà completata, nella seconda parte dell'anno, dai Peugeot Partner e Citroën Berlingo elettrici per trasporto persone. La gamma di veicoli elettrici comprende attualmente Citroën C0, e-Mehari e Berlingo, Peugeot iOn e Partner. Anche in questo caso, le prospettive sono favorevoli, grazie sia ai modelli elettrici di terza generazione, con nuove tecnologie più performanti, annunciati per il 2019, sia alle recenti normative emanate dal governo che stabiliscono requisiti minimi per la costruzione d'infrastrutture per i combustibili alternativi, inclusi i punti di ricarica per i veicoli elettrici. La gamma PSA, interamente rinnovata negli ultimi tre anni, copre

tutti i segmenti, dalle vetture derivate ai furgoni, offrendo soluzioni per tutte le esigenze professionali di trasporto merci, con carico da 0,5 a 17 mc, per portate utili fino a 2 tonnellate. Groupe PSA può anche fornire versioni 4x4 e una gamma di allestimenti inclusi nel listino ufficiale. In Italia, la rete di vendita e assistenza conta 106 concessionari Peugeot e 115 Citroën. All'interno delle due reti, un gruppo di concessionari - 53 Peugeot Professional Center e 65 Citroën Business Center - sono fortemente specializzati nel mondo dei commerciali, con standard e servizi che rispondono ad esigenze di mobilità tipiche del B2B. I veicoli commerciali di Groupe PSA sono prodotti in Europa e anche nello stabilimento italiano di Val di Sangro, dove vengono prodotti circa 130mila Peugeot Boxer e Citroën Jumper all'anno.

PEUGEOT PROPONE SUL MERCATO UNA GAMMA COMPLETA ZERO EMISSION

UNICO MARCHIO AUTOMOTIVE CON UN'OFFERTA SOSTENIBILE GLOBALE

Peugeot è l'unico marchio automotive al mondo a presentare un'offerta globale di mobilità sostenibile, dal monopattino e le bici ad assistenza elettrica allo scooter elettrico fino alle vetture e ai veicoli commerciali elettrici. Ecco dunque la berlina urbana iOn, il van Partner Electric con il fratello per trasporto persone Partner Tepee Electric, il nuovo scooter elettrico GenZe, la gamma di biciclette ad assistenza elettrica con le novità dell'eF01, prima bici pieghevole ad assistenza elettrica di Peugeot e dell'Eu01s che permette di viaggiare a 45 km/h, e il monopattino ad

assistenza elettrica e-Kick, frutto della partnership con Micro.

Inoltre, in linea con gli impegni assunti per ridurre l'impatto ambientale dei suoi veicoli alla fine del ciclo di vita, Groupe PSA si è associato a Snam (Société Nouvelle d'Affinage des Métaux), leader europeo della raccolta e del riciclaggio delle batterie elettriche. L'accordo garantisce la qualità dei processi di raccolta e riciclaggio delle batterie dei veicoli del Gruppo, elettrici e ibridi alla fine del ciclo di vita, in tutta la sua rete commerciale e in tutti i suoi siti produttivi in Europa.



lore aggiunto in termini di funzioni controllabili a distanza tramite smartphone, tablet o computer: programmare il riscaldamento o la climatizzazione dell'abitacolo, conoscere lo stato di carica della batteria, stimare la durata della ricarica.

DOTAZIONI COMPLETE

L'abitacolo dispone di vani portaoggetti aperti o chiusi per un volume totale di 78 litri. Di serie vengono offerti limitatore di velocità, rilevatore calo pressione pneumatici, controllo elettronico di stabilità abbinato all'assistenza alla partenza in salita Hill Assist, clima-

tizzatore manuale, radio CD MP3, due porte laterali scorrevoli e regolazione in altezza del sedile conducente. La retrocamera, in opzione, utilizza il grande touch-screen a colori da 7" e facilita le manovre di parcheggio. E per agevolare ulteriormente gli utilizzatori nelle manovre a bassa velocità, il parcheggio assistito posteriore, di serie sul secondo livello di allestimento, può essere abbinato al sensore di parcheggio anteriore. Il touch-screen al centro della plancia, di serie sul secondo livello di allestimento, permette di accedere a diverse funzioni tra cui impianto viva voce e navigatore.

Realizzato sulla base del



di corrente domestica con ricarica completa che si effettua da un minimo di 8 ore e 30' a un massimo di 15 ore in base all'ampereaggio della presa; rapida con recupero in 30 minuti dell'80 per cento della capacità. Lo sportellino della ricarica normale è posizionato sul parafrangente anteriore destro del veicolo, mentre la presa di ricarica rapida è al posto dello sportellino del carburante sul parafrangente posteriore sinistro. La rete Peugeot, attraverso fornitori di servizi raccomandati, propone soluzioni per installare una presa in un luogo abitato individuale o collettivo, come in azienda. La batteria di Partner Tepee Electric è garantita 8 anni o 100.000 km, la catena di trazione elettrica per 5 anni o 50.000 km. La manutenzione va effettuata ogni 2 anni o ogni 40.000 km. Va anche aggiunto il duplice recupero di energia in fase di decelerazione e di frenata.

TUTTO SOTT'OCCHIO

La presenza ben visibile sul quadro strumenti di un indicatore del consumo o della rigenerazione di energia aiuta il guidatore ad adottare una guida economica. Inoltre, un indicatore di consumo ausiliario per riscaldamento e climatizzazione completa il dispositivo di informazioni per il conducente. La funzione Eco del riscaldamento consente di mantenere la ventilazione nell'abitacolo senza un eccessivo consumo elettrico e di fatto preserva l'autonomia del veicolo.

multispazio Partner Tepee con motorizzazione termica, Partner Tepee Electric ne utilizza la catena di trazione elettrica già collaudata sul Partner Electric van. Il motore elettrico compatto ad alte prestazioni di tipo sincrono a magneti permanenti eroga 49 kW/67 cv e 200 Nm di coppia massima. I due gruppi batterie agli ioni di litio ad alta densità energetica, con una capacità di 22,5 kWh, sono montati nel pianale del veicolo, su entrambi i lati del retrotreno, per mantenere un baricentro basso a vantaggio del comportamento dinamico e della maneggevolezza. Una posizione che salvaguarda l'abitabilità e il volume del bagagliaio.

Il motore elettrico è abbinato a un riduttore monorapporto a presa permanente. Il cambio è automatico. Due i modi di ricarica delle batterie: normale alla presa



Partner Tepee Electric utilizza la catena di trazione elettrica già collaudata sul Partner Electric van.

GRUPE PSA ACQUISISCE LA TEDESCA OPEL

VOGLIA DI LEADERSHIP IN EUROPA

Nuovo passo strategico nell'industria automobilistica. Groupe PSA (Peugeot-Citroën) ha annunciato ufficialmente l'acquisto della tedesca Opel per 1,3 miliardi di euro. Il Gruppo francese diventa così il secondo costruttore auto in Europa dietro Volkswagen. Oggi a Parigi è in programma la conferenza stampa con cui PSA dovrebbe ufficializzare l'accordo raggiunto con General Motors, a cui Opel appartiene.

Dall'unione fra PSA e Opel nascerà un colosso da 4,3 milioni di veicoli, di cui 3 milioni in Europa. Due miliardi di utile saranno raggiunti grazie - come ha sottolineato il numero uno di Psa Carlos Tavares (nella foto insieme a Mary T. Barra, Presidente di GM) - alla "progressiva convergenza delle piattaforme e dei motori",

come ha sottolineato il numero uno di PSA Carlos Tavares.

Oltre all'acquisto di Opel e del marchio britannico collegato Vauxhall la triade Peugeot-Citroën-Ds riprenderà insieme alla banca BNP Paribas la filiale finanziaria di GM Europe per 900 milioni di euro. PSA punta a un ritorno agli utili di Opel/Vauxhall nei prossimi tre anni, con un "margine operativo del 2% entro il 2020 e del 6% entro il 2026". Con l'acquisto, il colosso francese aumenta la sua capacità di produzione, passando da tre milioni di veicoli prodotti annualmente a oltre quattro milioni.

"Siamo fiduciosi nella significativa accelerazione del risanamento di Opel/Vauxhall con il nostro sostegno, nel rispetto degli impegni assunti da GM verso i di-



pendenti", ha spiegato Carlos Tavares, tornando a fornire tutte le garanzie ai lavoratori di Germania e Gran Bretagna, dopo le rassicurazioni dei giorni scorsi.

La transazione posiziona il Gruppo pa-

rigino al secondo posto in Europa, con una quota di mercato del 17%. Questa presenza sui mercati europei dovrebbe servire come nuovo trampolino di crescita internazionale.

MI&P

Multicar, polivalenti per vocazione



FABIO BASILICO
SANTA MARIA MAGGIORE

Il freddo, per quanto pungente e inesorabile, non è l'unico protagonista sul piazzale antistante la sede dell'Unione dei Comuni della Val Vigizzo, nel centro di Santa Maria Maggiore (Vb). Qui è stato infatti allestito il campo prove dei veicoli polivalenti Multicar completi di attrezzature e allestimenti per manutenzione stradale estiva e invernale. Veicoli abituati ad affrontare le condizioni climatiche più avverse e quindi perfettamente a loro agio nel clima rigido della montagna. Insieme ai veicoli Multicar, la società MI&P ha presentato le spazzatrici Citymaster e altre attrezzature che possono essere applicate a diverse tipologie di mezzi, come Mercedes Unimog, trattori agricoli, pale gommate, veicoli industriali, veicoli compatti e altro ancora.

"MI&P è un'azienda giovane e dinamica con il primario obiettivo di proporre ai propri clienti supporto per far fronte al meglio alle esigenze operative, sempre diverse tra loro in funzione del territorio, dei veicoli a disposizione e degli obiettivi da raggiungere - dice Fabrizio Fiorelli, Direttore vendite e Amministratore delegato della MI&P Srl, che ha sede a Lizzano in Belvedere (Bo) - Siamo importatori in Italia dei veicoli Multicar e delle spazzatrici Citymaster e trattiamo anche attrezzature applicabili a diverse tipologie di mezzi. Esperienze specifiche maturate negli anni e importanti collaborazioni con aziende leader in Europa nella progettazione e produzione di veicoli e macchinari per la manutenzione stradale e degli spazi pubblici in generale ci permettono oggi di individua-

re e proporre ai clienti la migliore soluzione".

I mezzi proposti da MI&P possono essere utilizzati con continuità, destinandoli alle svariate attività richieste, dalla pulizia delle strade, dalle operazioni d'igiene urbana alla raccolta rifiuti, dalla manutenzione invernale alle attività antincendio e a quelle di manutenzione del manto stradale, dalle operazioni con piattaforme aeree a quelle su strada rotaia. In quest'ultimo caso si evince chiaramente la versatilità dei veicoli proposti da MI&P: il sistema bimodale strada/rotaia applicabile ai

veicoli Multicar consente agli operatori che si occupano di effettuare opere di manutenzione lungo un tracciato ferroviario di avere a disposizione un mezzo adatto all'uso, che ha anche la possibilità di operare con agilità e intercambiabilità sia su asfalto che, inserendo le ruote in ferro, su binario.

"La gamma - continua Fabrizio Fiorelli - permette con semplici e rapide operazioni di utilizzare lo stesso veicolo in numerose e differenti attività nell'arco dell'anno, ottimizzando rapidamente l'investimento di acquisto iniziale. Fin dalla progettazione, il co-

struttore Hako sviluppa sistemi e predisposizioni volte a questo obiettivo, evitando di dover adattare o modificare il mezzo per ospitare le innumerevoli applicazioni sviluppate dagli allestitori".

Tra i modelli esposti a Santa Maria Maggiore segnaliamo il Multicar M31 T passo corto con cassone ribaltabile trilaterale e predisposizione per attrezzature frontali e posteriori, il fratello M31 C passo lungo allestito con lama sgombraneve a geometria variabile e spargisale a camera ribassata e la spazzatrice aspirante compatta Citymaster 1250 con sistema sterzante

SUL PIAZZALE DI SANTA MARIA MAGGIORE, IN VAL VIGIZZO, È STATO INFATTI ALLESTITO IL CAMPO PROVE DEI VEICOLI POLIVALENTI MULTICAR IMPORTATI E COMMERCIALIZZATI IN ITALIA DALLA MI&P, COMPLETI DI ATTREZZATURE E ALLESTIMENTI PER MANUTENZIONE STRADALE ESTIVA E INVERNALE. INSIEME AI VEICOLI MULTICAR, LA MI&P HA PRESENTATO LE SPAZZATRICI CITYMASTER E ALTRE ATTREZZATURE CHE POSSONO ESSERE APPLICATE A DIVERSE TIPOLOGIE DI MEZZI.



Webasto

La gamma Frigo Top è ancora più performante

Webasto offre una vasta gamma di soluzioni individuali nel settore dei sistemi di refrigerazione per veicoli commerciali leggeri. A tal fine, l'intera gamma Frigo è stata completamente revisionata venendo incontro alle esigenze di un mercato in crescita e caratterizzato dalla continua evoluzione in termini di una maggiore efficienza delle operazioni di trasporto.

I nuovi Frigo Top 50 e Frigo Top 60 offrono una refrigerazione potente per veicoli con una capacità di carico fino a 38 metri cubi. Il peso ridotto del sistema facilita una maggiore capacità di carico del veicolo. Inoltre, il design aerodinamico genera un coefficiente di resistenza inferiore, garantendo così un minor consumo di carburante.

Entrambi questi elementi si traducono in costi di trasporto ridotti e costituiscono un vantaggio competitivo evidente per le aziende.

In futuro, i clienti Webasto non saranno più costretti a scendere a compromessi quando trasportano contemporaneamente merci che richiedono diverse temperature di refrigerazione o raffreddamento nello stesso veicolo.

Con Frigo Top 35 Multi-Temperatura, Webasto offre un modulo flessibile ed espandibile con cui i clienti possono impostare temperature - da meno 20 a più 20 gradi Celsius - proprio in termini di esigenze.

Webasto offre anche uno speciale servizio post-vendita: Priority Service Webasto con una linea di emergenza 24 ore su 24. Il servizio è disponibile in tutta Europa. La rete di assistenza, composta da oltre 500 rivenditori qualificati Webasto, offre un'assistenza rapida e professionale per tutti i clienti.

Oltre al pacchetto standard, la versione ampliata Webasto Priority Service Comfort si caratterizza per funzionalità e affidabilità operativa del sistema di refrigerazione protette e garantite mediante intervalli di manutenzione annuali.

Inoltre, quando si sceglie l'opzione di servizio completo, tutti i costi sostenuti durante la manutenzione o la riparazione sono coperti. Il pacchetto Comfort, già disponibile in Germania, sarà esteso a tutto il resto del continente europeo nel corso di quest'anno.



M31 C, uno dei veicoli della gamma Multicar durante la dimostrazione pratica organizzata a Santa Maria Maggiore.



Mercedes-Benz Sprinter, Vito e Citan. Una squadra di fuoriclasse.

Dalla piccola distribuzione cittadina a quella su lunga tratta, dai trasporti leggeri ai carichi maggiori: la gamma completa Mercedes-Benz veicoli commerciali offre una soluzione a ogni esigenza lavorativa. Grande efficienza, grande agilità e bassi consumi grazie alla tecnologia BlueEFFICIENCY. E con Adaptive ESP® di serie che regola la dinamica di marcia in funzione del carico, la sicurezza è assicurata per ogni trasporto.



mercedes-benz.it/van

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.





MERCEDES-BENZ CONCEPT X-CLASS

La classe non è acqua

LO STUDIO DI DESIGN PREPARA IL LANCIO PREVISTO PER FINE 2017 DEL PRIMO PICK-UP DI FASCIA ALTA FIRMATO MERCEDES-BENZ.

CLASSE X CONIUGA I TIPICI PUNTI DI FORZA DI UN PICK-UP - ROBUSTEZZA, FUNZIONALITÀ, RESISTENZA ALLE SOLLECITAZIONI E DOTI OFF ROAD - CON LE CLASSICHE QUALITÀ DELLE VETTURE CON LA STELLA - DESIGN, COMFORT, DINAMICA DI MARCIA E SICUREZZA. "CON IL PICK-UP COLMIAMO UNA DELLE ULTIME LACUNE DEL PORTAFOGLIO", HA DETTO IL NUMERO UNO DI DAIMLER.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

È stato fissato a fine 2017 il lancio internazionale del primo pick-up di fascia alta firmato da Mercedes-Benz. La Classe X sarà commercializzata nei mercati chiave

di Argentina, Brasile, Sudafrica, Australia ed Europa. Ovvero aree geografiche dove questa tipologia di veicoli trova il terreno ideale di diffusione e il vecchio continente europeo dove i pick-up stanno conoscendo una positiva escalation, alla quale guardano

ormai con grande attenzione diversi grandi costruttori. Non poteva mancare la Stella, che si appresta a lanciare sul mercato un pick-up premium pronta a dire la sua e a distinguersi nei confronti di una concorrenza sempre più agguerrita.

IL PUZZLE SI COMPLETA

Per preparare il terreno all'arrivo in pompa magna del nuovo pick-up, Mercedes-Benz Vans ha presentato un'anteprima d'eccezione come lo studio di design Concept X-Class, che per

la prima volta è stato visto in Svezia nell'ottobre 2016 e ha poi avuto una platea d'eccezione all'ultimo Salone di Ginevra. Il concept dimostra che la Classe X saprà coniugare i tipici punti di forza di un pick-up - robustezza, funzionalità, resistenza alle sollecitazioni

ni e doti fuoristradistiche - con le classiche qualità delle vetture con la Stella - design, comfort, dinamica di marcia e sicurezza. Mercedes-Benz recepisce in tal modo le mutate esigenze dei clienti, rendendo il robusto veicolo da una tonnellata con un massimo di cinque posti interessante per la prima volta anche come veicolo per l'urban lifestyle e la famiglia. Con il pick-up, Mercedes-Benz Vans arricchisce di una quarta serie (dopo Citan, Vito e Sprinter), la gamma dei suoi prodotti e, primo fra i marchi premium, debutta nel promettente segmento dei midsize pick-up.

Dieter Zetsche, Presidente del Consiglio Direttivo di Daimler e responsabile di Mercedes-Benz Cars ha dichiarato: "Con il pick-up colmeremo una delle ultime lacune del nostro porta-

SEGMENTO IN EVOLUZIONE, LA MEDIA GRANDEZZA PER LAVORO E TEMPO LIBERO

MERCEDES-BENZ, PRIMO COSTRUTTORE PREMIUM DI UN PICK-UP

L'arrivo di Classe X è stato pianificato per bene. Il mercato dei pick-up di media grandezza è infatti in fermento in tutto il mondo. E la domanda non si limita più solamente a semplici mezzi da lavoro ma si va sempre più estendendo a versatili veicoli per impieghi contemporaneamente privati e professionali o per puro uso privato.

La percentuale di pick-up per uso privato è in crescita da anni. Ospitando a bordo un massimo di cinque persone, la versione con cabina di guida doppia si è così imposta come tipo di carrozzeria prevalente. Sia i clienti privati che quelli aziendali richiedono sempre più spesso veicoli con caratteristiche ed equipaggiamenti comfort tipici delle autovetture. Uno sviluppo analogo a quello che circa vent'anni fa inte-

ressò il segmento dei veicoli offroad. Primo fra i costruttori di fascia alta, con la Classe M Mercedes-Benz introdusse allora sul mercato uno Sport Utility Vehicle che ridefinì completamente il segmento degli offroad, assicurando un successo duraturo.

"I pick-up Concept X-Class interpretano nel modo più espressivo il linguaggio formale tipico del marchio dei nostri Suv e incarnano il contrasto dialettico che ispira la nostra filosofia di design che li rende allo stesso tempo hot and cool - ha precisato Gorden Wagener, Responsabile Design di Daimler - Con il suo design progressivo il 'powerful adventurer' esprime modernità e piacere dell'avventura 'cool', mentre lo 'stylish explorer' emana una bellezza moderna all'in-

segna della pura emozione". La Classe X abbina i punti di forza di un pick-up al prestigio, al comfort, al piacere di guida e alla sicurezza che caratterizzano le automobili con la Stella.

Il pick-up Mercedes-Benz risolve così la dicotomia fra utilizzo aziendale e privato e tra impieghi in contesti urbani e extraurbani. Si rivolge infatti non solo ai proprietari di pick-up che desiderano caratteristiche, prestazioni, sicurezza e comfort più affini a quelle di un'autovettura, ma anche, e soprattutto, a soggetti che finora hanno guidato un'autovettura, un Suv o un monovolume. Lo confermano le analisi approfondite delle ricerche di mercato effettuate da Mercedes-Benz presso i clienti nei potenziali mercati di sbocco.



Attualmente, la quota più elevata dei midsize pick-up rispetto al mercato complessivo dei veicoli si riscontra in Australia con il 14,1 per cento, seguita a ruota dall'Argentina con l'11,6 per cento. In Brasile, la quota dei pick-up di medie di-

mensioni rispetto al mercato complessivo ammonta a quasi il cinque per cento, ed è pari allo 0,5 per cento in Germania, all'1,3 per cento in Gran Bretagna, all'1,4 per cento in Turchia e allo 0,8 per cento in Russia.

PARTNERSHIP PRODUTTIVA CON L'ALLEANZA RENAULT-NISSAN

LA CLASSE X NASCE A BARCELONA

Il lancio della Mercedes-Benz Classe X è previsto in Europa per la fine del 2017. Per quanto riguarda il prezzo, il posizionamento della nuova serie della Stella nel suo segmento si annuncia particolarmente interessante. Il pick-up sarà realizzato in comunità produttiva con l'Alleanza Renault-Nissan. La produzione per i mercati europeo, australiano e sudafricano sarà avviata nel 2017

presso la fabbrica Nissan di Barcellona. La Classe X per i mercati dell'America Latina verrà invece prodotta a partire dal 2018 nello stabilimento Renault di Cordoba, in Argentina.

Con la Classe X, Daimler e l'Alleanza Renault-Nissan consolidano una cooperazione strategica attiva ormai da sei anni; una cooperazione che ha consentito a Mercedes-Benz di accedere in

modo rapido e a costi competitivi al segmento in forte crescita dei midsize pick-up, e a entrambi i partner di ottimizzare i rispettivi processi produttivi.

Nissan è il numero 2 al mondo fra i costruttori di pick-up di media grandezza da una tonnellata di carico utile, e vanta oltre 80 anni di esperienza nella produzione e distribuzione di questi veicoli.



L'incisivo frontale tipico del marchio è un evidente sviluppo del volto dei Suv. Spicca il massiccio powerdome sul cofano motore.

foglio. Il nostro obiettivo consiste nell'offrire a ogni cliente il veicolo più rispondente possibile all'utilizzo che se ne intende fare. La Classe X stabilirà nuovi standard in un segmento in crescita".

"Rivoluzioneremo il segmento dei midsize pick-up con il primo vero pick-up premium al mondo, concepito per il moderno urban lifestyle - gli ha fatto eco Volker Mornhinweg, Responsabile di Mercedes-Benz Vans - La nostra Classe X è un pick-up senza compromessi. Il telaio a longheroni e traverse, il motore a sei cilindri e la trazione integrale permanente per noi sono un must; a corredo aggiungiamo si-

curezza, comfort, agilità e design espressivo: in poche parole, tutto ciò che contraddistingue le automobili con la Stella e che ci consentirà di rivolgerci a nuovi target che finora non hanno mai preso in considerazione l'acquisto di un pick-up".

STILE DA PREMIUM CAR

Il pick-up Mercedes-Benz intende assumere un ruolo da protagonista all'insegna dello stile: lo dimostra già chiaramente il Concept X-Class "stylish explorer" (uno dei due prototipi predisposti da Stoccarda) con la sua fredda ed elegante vernice bianca

metallizzata. L'atletico design conferisce al pick-up un aspetto fortemente espressivo e dinamico. L'incisivo frontale tipico del marchio è un evidente sviluppo del volto dei Suv, con il massiccio powerdome sul cofano motore e i fari fortemente incavati nel parafrangente.

La classica grembiatura anteriore dei Suv e i passaruota molto pronunciati rafforzano ulteriormente l'effetto di larghezza e rendono ancora più stabile la tenuta di strada del veicolo. Allo stesso tempo, il frontale cita il radiatore a lamella singola con la Stella al centro che caratterizza il volto degli eleganti coupé Mercedes-Benz. I parafrangenti

anteriore e posteriore sporgenti creano spazio per un'ampia carreggiata e abbinamenti cerchi/pneumatici di grandi dimensioni per gli impieghi offroad più estremi. I cerchi in lega leggera da 22 pollici in antracite/cromo a contrasto conferiscono al concept stylish explorer un portamento imponente. Inoltre, lo sbalzo anteriore estremamente corto, il lunghissimo sbalzo posteriore e due linee allungate nelle fiancate accentuano la propensione dinamica.

In entrambi i prototipi (il secondo si chiama "powerful adventurer"), la coda presenta sul bordo inferiore la modanatura cromata tipica dei Suv, e come

tratto caratteristico una fascia luminosa avvolgente a Led in una stretta cornice cromata sul portellone posteriore: un segno distintivo dell'unicità del nuovo pick-up "made in Stoccarda".

Anche gli interni dello stylish explorer propongono uno stile sofisticato, enfatizzato dal contrasto fra tonalità calde e fredde e da materiali pregiati. Le bocchette di aerazione rotonde, il display centrale ad alta risoluzione sospeso sulla plancia e il gruppo di comandi centrale con controller e touchpad multifunzione conferiscono un'ulteriore nota di modernità. Con il touchpad è possibile azionare tutte le funzioni telematiche come in uno smartphone, tramite comandi gestuali o scrivendo direttamente sul tappetino tattile.

LA DIFFERENZA NEI DETTAGLI

La seconda versione del prototipo si concentra sulle classiche caratteristiche di un pick-up. Con la sua vernice leonax metallizzata, il concept X-Class "powerful adventurer" attira l'attenzione mettendo in scena robustezza, resistenza alle sollecitazioni e doti fuoristradistiche. Da un'altezza di 1,90 metri, il "powerful adventurer" mette in mostra voluminosi pneumatici di dimensioni 35x11.50, una considerevole distanza dal suolo e l'atletico design.

La mascherina del radiatore con due lamelle tipica dei Suv del marchio, le protezioni antincastro anteriori

e posteriore, il cladding sui parafrangenti e passaruota non verniciati in carbonio opaco accentuano ulteriormente la sontuosa estetica offroad. Un verricello elettrico sul frontale e un gancio metallico sulla coda sono altri indicatori della robustezza e della forza della nuova Classe X.

La trazione del modello di punta è affidata a un motore diesel a sei cilindri a V abbinato alla trazione integrale permanente 4Matic. Con una coppia particolarmente elevata, il motore assicura un'elevata dinamica di marcia sia su strada che sullo sterrato.

La trazione integrale abbinata a un sistema di trazione elettronico a un ripartitore di coppia con rapporto fuoristrada e due bloccaggi del differenziale. Il sistema di trazione e i bloccaggi del differenziale inseribili elettricamente portano la forza motrice là dove la trazione è migliore. In condizioni offroad estreme è possibile bloccare il differenziale posteriore e il differenziale longitudinale: ciò permette di superare in sicurezza gli ostacoli e le pendenze più impegnative.

L'efficiente sistema di trazione e il robusto telaio a longheroni e traverse consentono un carico utile di oltre 1,1 tonnellate e una forza di trazione massima di 3,5 tonnellate. Allo stesso tempo, l'autotelaio appositamente progettato con assi larghi, asse posteriore a cinque bracci con molle elicoidali e un set-up molle/ammortizzatori tarato con precisione assicura un comfort di marcia elevato, sia su strada che sullo sterrato.

Il pick-up con la Stella convince anche per lo sterzo preciso, la confortevole sensazione di marcia e l'agile comportamento in curva, mentre le irregolarità del terreno vengono assorbite in modo ottimale. Tutto ciò rende il veicolo perfettamente idoneo all'utilizzo in ambito urbano.

E come ogni Mercedes-Benz che si rispetti, il pick-up della Casa di Stoccarda si distinguerà anche per il livello di sicurezza esemplare. Moderni sistemi di assistenza alla guida basati su telecamere, sensori radar e sensori ad ultrasuoni supportano il guidatore e ne alleviano la fatica in molteplici situazioni, aumentando così complessivamente il livello di comfort e sicurezza. Diversi sistemi di assistenza saranno già inclusi nella dotazione di serie.



Con la sua vernice leonax metallizzata, il concept X-Class "powerful adventurer" attira l'attenzione mostrando robustezza, resistenza e doti fuoristradistiche.

IL VAN A EMISSIONI ZERO SI CHIAMA I.D. BUZZ ED È STATO PRESENTATO IN ANTEPRIMA AL SALONE DI DETROIT

IL MICROBUS DEL FUTURO È SUPER TECNOLOGICO E A GUIDA AUTONOMA

Volkswagen intende lasciare il segno nell'elettrizzante settore della mobilità elettrica. Si chiama I.D. BUZZ - ed è il fratello maggiore dell'auto elettrica compatta I.D. presentata all'ultimo Salone di Parigi - il prototipo elettrico del costruttore tedesco che intende proporre nuove soluzioni di trasporto come microbus dei tempi moderni. L'idea a monte è quella del pulmino Volkswagen che i tedeschi hanno denominato Bulli mentre i nord-americani hanno preferito Microbus. Non è un caso del resto che l'I.D. Buzz sia stato presentato in pompa magna proprio negli States, al Salone di Detroit 2017. Con il suo design d'avanguardia, il van elettrico di Volkswagen riesce a creare un legame tra le origini e la tradizione della marca di Wolfsburg e il suo futuro elettrico.

“Nel 2020 inizierà la grande offensiva elettrica della marca Volkswagen, con modelli dall'architettura totalmente inedita, che porterà sul mercato una nuova generazione di veicoli 100 per cento elettrici e completamente collegati in rete - ha dichiarato Herbert Diess, Presidente del Consiglio di Amministrazione della marca Volkswagen - Entro il 2025 puntiamo a vendere un milione di auto elettriche all'anno. Faremo della mobilità elettrica il nuovo tratto distintivo di Volkswagen”. I.D. Buzz è un campione di spaziosità a trazione integrale, dotato di motori elettrici sull'asse anteriore e posteriore, modalità di marcia completamente automatizzata (I.D. Pilot) nonché elementi di visualizzazione e di comando di nuova generazione.

Nonostante la denominazione I.D. Buzz sia stata creata artificialmente, la scelta è tutt'altro che casuale. I.D. sta per Identità, Idea, Individuale, Intelligente e Iconic Design. Buzz invece ricorda, sul piano fonetico, la parola “bus” e, sul piano linguistico, il silenzioso “ronzio” del motore. Il tutto si sposa alla perfezione con il concept del prototipo, all'avanguardia dal punto di vista tecnico e orientato al design. I.D. Buzz è un van di ultima generazione; si basa sul nuovo pianale modulare per veicoli elettrici MEB. La sua autonomia elettrica si aggira intorno ai 600 chilometri e può essere ricaricato in modo induttivo oppure mediante presa o colonnina di ricarica. Con



una potenza di ricarica pari a 150 kW si ricarica dell'80 per cento in meno di 30 minuti. Il concept è avveniristico perché rappresenta a livello mondiale il primo van elettrico multivariabile con modalità di marcia completamente automatizzata. Un concept che trasferisce la sensazione di libertà del Bulli a una nuova era della mobilità.

La I.D. sarà la prima vettura basata sul pianale MEB che sarà prodotta in serie e la prima concept car Volkswagen in grado di viaggiare in modalità completamente automatizzata. Il nuovo I.D. Buzz è il primo van dotato di tale funzione: basta premerlo leggermente e il volante rientra fondendosi con la plancia e fa sì che l'I.D. Buzz passi dalla modalità manuale a quella completamente automatizzata I.D. Pilot, disponibile dal 2025. Il volante a questo punto si sgancia dallo sterzo e il guidatore può ruotare il proprio sedile all'indietro proseguendo il viaggio rivolto verso i passeggeri. Scanner laser, sensori a ultrasuoni, sensori radar, telecamere Area View e una telecamera anteriore rilevano l'ambiente circostante,

mentre la ricezione di ulteriori dati del traffico avviene tramite il cloud.

Su I.D. BUZZ la classica plancia non esiste più. Il van proietta, infatti, le principali informazioni nel campo visivo del guidatore tramite un head-up display AR: virtualmente sulla strada in 3D. AR significa Augmented Reality, una tecnologia che proietta immagini generate elettronicamente nello spazio reale. Ulteriori informazioni sono visualizzate su un tablet, che funge da display; alcune funzioni, come quelle relative all'infotainment e alla climatizzazione vengono gestite tramite questo tablet estraibile. Nei quattro pannelli delle porte e sui lati esterni della terza fila di sedili, inoltre, sono presenti dei campi capacitivi, grazie ai quali è possibile gestire in modo personalizzato anche le funzioni di climatizzazione suddivise in sei zone. I principali elementi di comando relativi alla guida si trovano, invece, sul volante. Al suo interno i consueti tasti e razze lasciano il posto a una sorta di touchpad con campi capacitivi: il volante tradizionale si trasforma così in un drivepad

multifunzione. Il microbus elettrico può ospitare fino a otto persone settore dei veicoli elettrici. È lungo 4.942 mm, largo 1.976 mm e alto 1.963 mm, dimensioni che lo distinguono all'interno della sua categoria. Il passo è estremamente lungo: 3.300 mm). La batteria è posizionata al centro nel pianale della vettura e abbassandosi il baricentro viene assicurata una ripartizione del peso ottimale. La trazione integrale a emissioni zero, con una potenza di sistema di 275 kW/374 cv. Un motore elettrico sull'asse anteriore e uno sull'asse posteriore contribuiscono ciascuno con 150 kW di potenza. La distribuzione della potenza tra i due assi avviene tramite un albero cardanico elettrico.

Dotato di cambio automatico, l'I.D. Buzz passa da 0 a 100 km/h in circa 5 secondi e la velocità massima è limitata a 160 km/h. La batteria del van ha una capacità fino a 111 kWh. In funzione del settore e del tipo di impiego, è anche possibile dotare l'I.D. Buzz di trazione posteriore fino a 200 kW e batteria di dimensioni leggermente ridotte da 83 kWh.

VOLSWAGEN VC CELEBRA I 70 ANNI DEL MITICO BULLI

Forma smagliante

COME TRIBUTO A UN'IDEA CHE HA FATTO SCUOLA, QUELLA DEL TRANSPORTER, VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI PRESENTA IL MODELLO SPECIALE “BULLI 70 ANNI”, CHE HA AVUTO UNA DEGNA ANTEPRIMA IN OCCASIONE DEL SALONE INTERNAZIONALE DELL'AUTOMOBILE DI GINEVRA. UNA VERSIONE CHE CONIUGA LO CHARME DEL CLASSICO STILE RETRÒ CON TECNOLOGIE E CARATTERISTICHE DI ASSOLUTA MODERNITÀ.



LINO SINARI
VERONA

Sono passati 70 anni da quando, nello stabilimento di Wolfsburg l'importatore Volkswagen per i Paesi Bassi, Ben Pon, si trovò di fronte a un curioso veicolo: il “Plattenwagen”. L'uomo fece uno schizzo sul suo taccuino, disegnando un tipo di veicolo senza precedenti a livello mondiale. Uno schizzo che segnava la nascita di un modello venduto in milioni di esemplari: il Volkswagen Transporter. Come tributo a questa idea, Volkswagen Veicoli Commerciali presenta il modello speciale “Bulli 70 anni”, che ha avuto una degna anteprima in occasione del Salone Internazionale dell'Automobile di Ginevra. Una versione che coniuga lo charme del classico stile retrò con tecnologie e caratteristiche di assoluta modernità.

Il modello speciale, basato su Multivan Comfortline, è stato creato utilizzando un mix di vari elementi del Multivan Highline e del California. È così, per esempio, al pacchetto Cromo e al pianale effetto legno. Il modello speciale è disponibile a richiesta anche nell'accattivante verniciatura bicolore bianco Candy/giallo curcuma, semplicemente intonata alla primavera.

Tratti distintivi sono le targhetta “Bulli” e l'adesivo commemorativo dell'anniversario sul lunotto, che sottolineano il profondo legame con lo storico veicolo. Il modello

speciale “Bulli 70 anni” vanta inoltre un pacchetto Cromo comprensivo di diversi listelli cromati e gusci degli specchietti retrovisivi in look cromato. Altre dotazioni di interesse del veicolo sono la vetratura Privacy per il vano passeggeri, le pedane sottoporta con logo “Bulli”, gli inserti in acciaio inox e la copertura del bordo di carico del portellone sempre in acciaio inox. Decalcomanie nere opache in corrispondenza dei montanti centrali completano degnamente l'insieme. Oltre ai cerchi da 17 pollici Davenport di serie, sono disponibili a richiesta anche gli amati cerchi da 18” Disc nella classica versione con bordo bianco o, a scelta, nel tradizionale argento.

L'elevata qualità del modello speciale è evidente anche negli interni. Rifiniture di pregio sottolineano elegantemente il rivestimento dei sedili Visitamo, che a sua volta si sposa alla perfezione dal punto di vista stilistico al pregiato rivestimento del pianale Dark Wood effetto legno. La dotazione di serie del modello speciale comprende, tra l'altro, volante multifunzione con rivestimento in pelle, display multifunzione Premium e plancia incorniciata da una fascia decorativa Black Glossy. Gli specchietti retrovisori esterni del “Bulli 70 anni” sono regolabili, riscaldabili e ripiegabili elettricamente. Sempre di serie per il modello celebrativo il sistema di assistenza al parcheggio anteriore e posteriore.

FORD

Van e droni lavoreranno insieme



Ford e Ca.STA
Van sulle piste
dell'Alta
Val Pusteria

Un evento sportivo internazionale ha avuto come protagonisti i van Ford. L'Ovale Blu è stato infatti partner dei Campionati Sciistici delle Truppe Alpine (Ca.STA), che si sono svolti sul Comprensorio 3 Cime, in Alta Pusteria, nel cuore delle Dolomiti, dal 13 al 17 marzo. I Campionati Sciistici delle Truppe Alpine, organizzati dal Comando Truppe Alpine di Bolzano, giunti alla 69esima edizione, sono un appuntamento nato per verificare l'addestramento delle unità operative alpine e rinsaldare i vincoli di amicizia sportiva tra gli eserciti appartenenti ai paesi vicini, uniti nel partenariato per la Pace. Le diverse Truppe Alpine e le rappresentative estere si sono sfidate nelle varie discipline di sport sulla neve, dallo sci alpino al fondo, dalle gare individuali a quelle per plotoni. I veicoli commerciali dell'Ovale Blu hanno accompagnato le competizioni che hanno animato il comprensorio della meravigliosa Alta Val Pusteria, le splendide montagne trentine, dichiarate patrimonio dell'Umanità Unesco dal 2009.

L'INNOVATIVO SISTEMA DI CONSEGNE "AUTOLIVERY" SFRUTTA IL CO-WORKING DI VAN ELETTRIFICATI A GUIDA AUTONOMA E DRONI PER RENDERE ANCORA PIÙ EFFICIENTE E NEL CONTEMPO SEMPLIFICARE LE CONSEGNE URBANE DELL'ULTIMO MIGLIO. LA RIVOLUZIONE DELLA LOGISTICA DELLE MERCI DIVENTA INDISPENSABILE PER LO SVILUPPO DELLE CITTÀ DI DOMANI.

PIETRO VINCI
BARCELLONA

Per oltre mezzo secolo, i veicoli commerciali hanno giocato un ruolo chiave nell'ambito della logistica delle merci. I droni, invece, sono senz'altro un fenomeno più moderno. Ma i due vettori, in futuro, potrebbero lavorare l'uno al fianco dell'altro, per migliorare la mobilità "dell'ultimo miglio" nelle aree urbane. È la prospettiva offerta dalle città di domani, che Ford ha racchiuso nella vision "City of Tomorrow". I van elettrificati a guida autonoma potrebbero continuare a occuparsi, in modo efficiente, del trasporto di ogni genere di merce, dai generi alimentari ai medicinali; potrebbero però essere coadiuvati da droni per raggiungere destinazioni inaccessibili con un mezzo di terra, come, ad esempio, in cima a un grattacielo o in luoghi poco pratici, scarsamente sicuri o dove sarebbe impossibile parcheggiare il veicolo.

L'innovativo sistema di consegne "Autolivery" - sviluppato da 3 dipendenti-inventori della sede Ford di Shanghai, Euishik Bang, James Kuo e Chelsia Lau, partecipanti all'ultima "Ford Last Mile Mobility Challenge", organizzata per raccogliere nuove soluzioni di mobilità per le aree urbane, e che grazie alla cooperazione tra van

elettrificati a guida autonoma e droni potrebbe rivoluzionare la logistica "dell'ultimo miglio" nelle città del futuro - è stato presentato al recente Mobile World Congress di Barcellona attraverso un video-concept in grado di far vivere l'experience attraverso la realtà virtuale. Il video-concept trae spunto dai preparativi per una cena: mancando l'ingrediente fondamentale, questo viene ordinato e immediatamente recapitato, giusto in tempo per salvare la ricetta e la serata. Considerando che, secondo gli studi di settore, nel 2016 gli automobilisti delle realtà urbane europee hanno trascorso fino a 91 ore bloccati nel traffico, il sistema di consegna "Autolivery" mette in luce come le nuove tecnologie possano migliorare la vita dei consumatori grazie ad abitazioni connesse, e contribuire in tal senso ad aprire la strada a un futuro più sostenibile.

"Ford crede molto nella cultura della disruption e dell'innovation intesa come strategia per sviluppare soluzioni innovative che mettono al centro gli interessi delle persone, il risparmio di tempo e di denaro, e infine il miglioramento della qualità della vita nelle nostre città, oggi e nel prossimo futuro", ha dichiarato Ken Washington, VP Research and Advanced Engineering di Ford Motor Company.

"Autolivery" è una delle idee Ford per rispondere alle sfide delle consegne merci door-to-door. L'automatizzazione dell'ultima fase è considerata quella più competitiva del processo; pertanto molte compagnie stanno lavorando su come risolvere la complessità della consegna delle piccole merci proprio negli "ultimi metri" che separano il parcheggio del veicolo e la porta di casa del cliente finale. La pressione di vincere questa sfida aumenterà globalmente, nel prossimo futuro, a causa della crescita delle compravendite online. "Mentre questo scenario oggi non è ancora attuale, attraverso 'Autolivery' vogliamo mostrare dove potrà condurci questo percorso di ricerca sul tema della mobilità e come sarà in grado di arricchire la nostra vita in una 'City of Tomorrow' più sostenibile", ha aggiunto Washington.

La vision "City of Tomorrow" è un programma creato per ispirare innovazione tecnologica e offrire soluzioni alle sfide in tema di mobilità che dovranno essere affrontate dalle realtà metropolitane, dalla congestione dovuta al traffico all'inquinamento atmosferico, con la finalità ultima di aiutare le persone a muoversi più facilmente, oggi e in futuro. Lo spazio stradale sarà riconvertito in aree verdi, consentendo una migliore

qualità della vita per la collettività urbana. Entro il 2021 Ford introdurrà il suo primo veicolo a guida autonoma, destinato a operatori di ride-sharing e servizi navetta on-demand. L'offerta di veicoli elettrificati continuerà a crescere: si prevede, infatti, che entro 15 anni i veicoli elettrificati supereranno nelle vendite globali quelli alimentati esclusivamente da motore a benzina. Le modalità di tra-

sporto condiviso continueranno a diffondersi in maniera crescente e le comunicazioni tra veicoli connessi e infrastrutture si svilupperanno ulteriormente. "Ci siamo messi alla prova per comprendere come indirizzare il nostro impegno di ricerca e sviluppo di soluzioni per la mobilità partendo da come le persone vivono, lavorano e si muovono nelle aree urbane", ha concluso Washington.



Il pick-up **Ranger** è pronto ad affrontare anche le più insidiose sfide offroad.

PER L'OTTAVO ANNO FORD INSERITA NEL WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES

L'ETICA VA A BRACCETTO CON IL BUSINESS

Ford Motor Company è stata inserita per l'ottavo anno consecutivo nell'elenco delle World's Most Ethical Companies di Ethisphere, un riconoscimento che premia le aziende più virtuose e responsabili al mondo, unica azienda automotive a vantare una serie così lunga e co-

stante di successi in tal senso. Ethisphere ha premiato Ford per la conduzione delle operazioni globali nel rispetto dei valori di uguaglianza, responsabilità sociale e sostenibilità, che si manifesta in una condotta aziendale tesa a salvaguardare i diritti umani e assicurare la sicurezza

sul lavoro, come l'approvvigionamento di "minerali di conflitto", ovvero stagno, tungsteno e oro che risultano certificati come "conflict free". Ford promuove, inoltre, il mantenimento di relazioni di lunga durata con i propri fornitori attraverso un impegno costante, che in-

clude la condivisione delle "best practice", nonché di attività di formazione e valutazione, per assicurarsi che i fornitori soddisfino sia i requisiti di legge, che gli elevati standard Ford. World's Most Ethical Companies elabora la lista delle aziende ogni anno, in funzione di una serie di indicatori e parametri elaborati dall'Ethisphere Institute, che permettono di misurare in ma-

niera obiettiva, costante e standardizzata le performance aziendali nel campo della responsabilità sociale. Per entrare a far parte dell'elenco World's Most Ethical Companies è necessario distinguersi in diverse categorie che misurano etica, integrazione sociale, dialogo con le comunità, cultura della responsabilità, governance, leadership, innovazione e reputazione.

CITROEN SPACETOURER EX4 È CONCEPT

Avventuriera con stile

FABIO BASILICO
MILANO

Citroën ci ha ormai abituati alle continue sorprese della “Créative Technologie”. Segue questa innovativa e prolifica tendenza l'inedita concept car SpaceTourer 4x4 È Concept, interpretazione in chiave automobilistica della sua capsule collection “È”. La nuova Citroën SpaceTourer acquisisce infatti i codici della collezione di prodotti Lifestyle “È”, una linea unica composta da articoli moderni e tecnici, presentata all'ultimo Mondiale di Parigi. Di taglia compatta XS, SpaceTourer 4x4 È Concept comprende trasformazione 4x4 realizzata in collaborazione con Automobiles Dangel, dispositivi di protezione e elementi grafici all'esterno che, uniti all'allestimento interno specifico, la rendono un veicolo di design, pratico e moderno, rivolto all'evasione e al benessere. È perfetto per tutte le famiglie che vogliono vivere l'avventura con stile. SpaceTourer 4x4 È Concept è inequivocabilmente un'interpretazione inedita del van SpaceTourer e offre tutti i vantaggi della versione di serie.

Dal punto di vista estetico, Citroën SpaceTourer 4x4 È Concept ha più di un motivo per auto-definirsi originale e unica sia all'interno che all'esterno. Sfoggia un trattamento della carrozzeria bianco tecnico a livello del frontale e del portellone. Di profilo e sul cofano presenta un motivo originale: un camouflage rivisitato in sfumature di grigio tecnico e rialzato da una trama adesiva di colore rosso. Quest'ultimo colore richiama gli elementi in tinta a livello delle ruote dotate di cerchi da 19” cromati scuri. La concept, che coniuga il meglio dei van e dei Suv, dichiara subito la sua attitudine da fuoristrada: è fornita di protezioni specifiche anteriori e posteriori e barre al tetto con effetto alluminio satinato. Senza contare il logo “4X4” sui retrovisori laterali e a livello



del portellone nonché gli pneumatici dotati di catene da neve.

Tenendo conto che il van SpaceTourer si propone in tre configurazioni dimensionali (XS, M e XL), SpaceTourer 4x4 È Concept amplifica le potenzialità della versione XS, compatta e dinamica, studiata partendo dal principio di funzionalità e di versatilità di utilizzo. Con un passo corto, XS è una novità nel suo segmento: è lunga solo 4,60 m e alta solo 1,90 m. E anche se rialzata, la versione 4x4 by Dangel non supera i 2 metri e permette di accedere alla maggior parte dei parcheggi.

Saliti a bordo attraverso le due porte laterali scorrevoli handsfree (esclusiva sul segmento che permette di aprire e chiudere le porte anche con le mani impegnate), ci si accorge della spaziosità che caratterizza la concept francese: possono infatti essere ospitate fino a 9 persone in un ambiente caldo in cui ogni elemento decorativo è stato trattato con attenzione. Il lavoro di personalizzazione, arricchito da un ampio tetto in vetro e dalle sue due sezioni oscurabili singolarmente, coinvolge principalmente la plancia e le pelli. La motorizzazione diesel BlueHDi 150 S&S con cambio manuale 6 marce offre prestazioni da fuoristrada e un comfort di guida ottimale in ogni circostanza. La trasmissione integrale è disinseribile. Il siste-

ma di bloccaggio del ponte posteriore, attivabile dal quadro strumenti con l'apposito comando, permette di uscire dalle situazioni particolarmente difficili.

Altamente funzionale e accogliente, SpaceTourer ha un accesso al bagagliaio semplificato dal lunotto posteriore apribile. Il volume di carico può raggiungere i 2 mc in

configurazione 4 posti. Non meno importante, Citroën SpaceTourer 4x4 È Concept, sfruttando la mobilità estesa e tutta la competenza di Citroën in materia di comfort di guida e di praticità, dispone anche di nuove tecnologie per il benessere del conducente e dei passeggeri. Numerosi sono gli equipaggiamenti a servizio dell'utilizzo e della sicu-

rezza. Ecco quindi la navigazione connessa 3D Citroën Connect Nav attivabile con riconoscimento vocale o dal touch screen 7” o il Mirror Screen che permette di utilizzare le applicazioni dello smartphone sul touch screen. Il sistema Head Up Display consente invece al conducente di visualizzare le informazioni di guida fondamentali su una lama trasparente, senza mai togliere gli occhi dalla strada mentre il sistema Top Rear Vision fa sì che la retrocamera trasmetta sul display touch screen l'immagine ricostruita della zona posteriore a 180° con visuale dall'alto.

Vanno anche citati, tra gli altri, il Sistema di sorveglianza dell'angolo morto, il Limitatore di velocità e sistema di lettura dei segnali stradali, la Commutazione automatica degli abbaglianti, l'Avviso di superamento involontario della linea di carreggiata, l'Active Safety Brake, l'Allarme rischio di collisione e il Regolatore di velocità adattivo.



SpaceTourer 4x4 È Concept amplifica le potenzialità della versione XS, compatta e dinamica.

GAMMA COMPLETAMENTE RINNOVATA NEGLI ULTIMI TRE ANNI

CON CITROËN MOLTEPLICI SOLUZIONI PER I PROFESSIONISTI DEL TRASPORTO

Negli ultimi tre anni Citroën ha rinnovato completamente la gamma delle sue proposte commerciali. Con una gamma tra le più ampie del mercato, il Double Chevron è in grado di offrire soluzioni di carico da 0,5 a 17 metri cubi, per portate utili fino a 2 tonnellate. Ciò significa che, considerando anche i veicoli allestiti, Citroën è in grado di soddisfare tutte le esigenze professionali del trasporto merci, dal settore edile ai corrieri. Grazie a questa flessibilità d'impiego, l'anno scorso ha venduto sul nostro mercato quasi 12.500 veicoli commerciali, con un incremento di oltre il 31 per cento rispetto all'anno precedente.

Esempi validi della “flessibilità” dei veicoli commerciali del brand francese sono il Berlingo Van Full Electric L1 tre posti, il Jumper Cassone Fisso L2 tre posti con motore BlueHDi 130, lo SpaceTourer BlueHDi 150 S&S M nell'allestimento Shine, lo SpaceTourer BlueHDi 150 S&S XS Feel e il Berlingo

Van BlueHDi 100 Club L2 tre posti. Citroën Berlingo Van Full Electric è destinato ai professionisti che operano prevalentemente all'interno di aree urbane e nell'hinterland. Come le versioni termiche, anche Berlingo Van Full Electric è disponibile in 2 lunghezze: L1 (4,38 m) e L2 (4,63 m), con un volume di carico massimo di 3,7 metri cubi per la versione L1 e di 4,1 metri cubi per la versione L2. Le batterie, con tecnologia agli ioni di litio, offrono un'autonomia di 170 chilometri.

Il Jumper nell'allestimento cassone fisso realizzato dalla specialista veronese Scattolini propone un cassone fisso in acciaio con sponde in alluminio, piano di carico in compensato marino con resina antiscivolo, paracina anteriore con portapali, arganelli tendifune, casetta portaoggetti. Dal canto suo, SpaceTourer fornisce una nuova risposta agli utilizzi delle comunità e dei professionisti che cercano una “navetta” moderna, elegante, confortevole,

pratica, dinamica, dai consumi contenuti, con tecnologie destinate a garantire un'elevata sicurezza e a facilitarne l'utilizzo quotidiano. Per le sue caratteristiche SpaceTourer fornisce la risposta adeguata a un mondo in continuo movimento, dove il modo di vivere e di agire evolve rapidamente, diventando sempre più frequente condividere con altre persone non solo i viaggi nel tempo libero, ma anche altri tipi di esperienze.

SpaceTourer è proposto in tre lunghezze: XS da 4,60 m (inedita nel segmento) abbinata al passo corto, M a 4,95 m e XL a 5,30 m associate al passo lungo. L'altezza di 1,90 metri ne consente l'accesso ai parcheggi sotterranei. La moderna piattaforma su cui è stato sviluppato consente a SpaceTourer di offrire una modularità per ospitare fino a nove persone, ottima abitabilità in seconda e terza fila, accessibilità a bordo facilitata, soprattutto in terza fila, grazie all'ampia apertura della

porta laterale scorrevole. Le motorizzazioni di ultima generazione, abbinate a una silhouette aerodinamica e a un peso contenuto, permettono di ottenere consumi ed emissioni di CO2 Best in Class nel segmento. La gamma dei propulsori è costituita da: BlueHDi 95, BlueHDi 95 S&S ETG6, BlueHDi 115 S&S, BlueHDi 150 S&S, BlueHDi 180 S&S EAT6.

Berlingo Van è capace di rispondere alle esigenze di un ampio ventaglio di professioni, grazie anche all'architettura che ne soddisfa appieno le necessità in termini di modularità: fino a 850 kg di carico utile, fino a 4,10 mc di volume utile, fino a 3,25 m di lunghezza utile, larghezza utile tra i passaruota di 1,23 m. Berlingo Van è offerto nelle nuove motorizzazioni BlueHDi 75, 100, 100 S&S, 100 S&S ETG6, 120 S&S. In Italia, la rete di vendita e assistenza Citroën dedicata ai professionisti conta 65 Citroën Business Center.

VEICOLI COMMERCIALI CITROËN

PER IMPRESE SENZA LIMITI



“SIGNOR ROBINSON? C’È UN PACCO PER LEI.”

Nessuna impresa è impossibile con i Veicoli Commerciali Citroën grazie ad una gamma versatile per ogni esigenza:

- portata utile fino a 1.800 kg • efficienti motori Diesel BlueHDi o Full Electric • Grip Control
- Touch Pad • telecamera posteriore • navigazione connessa 3D

TI ASPETTIAMO NEI NOSTRI SHOWROOM

INTERESSANTE PREZZO D'INGRESSO DI 26.580 EURO

COMBI O FURGONE VIVARO SPORT È ORA ORDINABILE

Presentato in anteprima mondiale al Salone di Hannover 2016, Opel Vivaro Sport è ora ordinabile in Italia. Il nuovo veicolo è disponibile in versione Combi per trasporto di passeggeri e furgone, sempre in due lunghezze e con una massa complessiva fino a 2,9 t. Vivaro Sport può essere ordinato a un interessante prezzo d'ingresso di 26.580 euro (Iva e messa su strada escluse). Vivaro Sport porta in questa categoria di veicoli un livello diverso e originale di design e un gran numero di funzioni, tutte di serie. Strisce decorative silver o black completano alcuni colori della carrozzeria, decorando le fiancate del veicolo, il cofano e il tetto e rendendo Vivaro Sport estremamente dinamico. I cerchi in lega da 17 pollici (a richiesta disponibili in colore nero) sottolineano ulteriormente la sportività del modello. I fari anteriori montano luci per la marcia diurna a Led, che permettono di risparmiare energia; nella dotazione di serie rientrano anche i fendinebbia con funzione di illuminazione statica in curva. Sul Combi i vetri oscurati dei finestrini laterali e posteriori



proteggono i passeggeri dai raggi del sole e dagli sguardi indiscreti. Chi viaggia su Vivaro Sport può usufruire del moderno sistema di infotainment Navi 80 IntelliLink, dotato di streaming audio Bluetooth e riconoscimento musicale automatico per i dispositivi audio, ingresso USB o controllo vocale Siri per i dispositivi Apple compatibili. Si può anche scegliere il nuovo sistema di infotainment Navi 80 IntelliLink al prezzo di 1.100 euro. Il cruise control con limitatore di velocità consente di guidare nel massimo relax mentre l'assistente al parcheggio Rear Park Assist con sensori a ultrasuoni protegge da eventuali urti durante le manovre. E non è tutto: i clienti particolarmente attenti al rapporto qualità/prezzo hanno la possibilità di acquistare numerose funzioni a un prezzo ragionevole grazie al Champion Pack che comprende il sistema Keyless Open, il sistema di infotainment Navi 80 IntelliLink con schermo touch screen e DAB+, Bluetooth e ingresso USB, il climatizzatore automatico e l'Irmscher Tourer Pack. Il Champion Pack è disponibile a 2.418 euro sia per la versione furgone che per la versione Combi. L'ultimo modello della famiglia dei veicoli commerciali Opel è disponibile con il potente ed efficiente motore BiTurbo 1.6 CDTI da 92 kW/125 cv o 107 kW/145 cv.

OPEL PROMUOVE LA SUPER CONNETTIVITÀ DI NAVI 80 INTELLILINK

Traffico sotto controllo con Vivaro e Movano

L'AVANZATO SISTEMA SARÀ DISPONIBILE ANCHE SUI VEICOLI COMMERCIALI VIVARO E MOVANO E NON PIÙ LIMITATO ALLE VETTURE DEL COSTRUTTORE TEDESCO. LA FUNZIONE DI INFORMAZIONI SUL TRAFFICO IN TEMPO REALE CONSENTE AI PROFESSIONISTI DI RISPARMIARE TEMPO, UN FATTORE CHE INFLUENZA NOTEVOLMENTE I COSTI. NAVI 80 INTELLILINK OFFRE ANCHE FUNZIONI COMPLETE DI INFOTAINMENT CON OTTIMALI POSSIBILITÀ DI CONNETTIVITÀ.

GUIDO PRINA
RÜSSELSHEIM

Opel amplia le potenzialità della connessione dei suoi veicoli e adotta su Vivaro e Movano il performante Navi 80 IntelliLink, in Opel sinonimo di infotainment a tutto tondo e connettività ottimale. Dunque, d'ora in poi questo sistema sarà disponibile anche sui veicoli commerciali Vivaro e Movano e non più limitato alle vetture del costruttore tedesco.

I due veicoli commerciali possono essere equipaggiati, su richiesta, con il nuovo Navi 80 IntelliLink con funzioni di informazioni sul traffico in tempo reale. Il sistema è facile da utilizzare attraverso lo schermo touch a colori da 7 pollici, i tasti sul volante o i comandi vocali. Grazie alla connettività digitale, il navigatore offre aggiornamenti sul traffico in tempo reale e suggerisce percorsi

alternativi prima di restare bloccati nel traffico. La funzione punti d'interesse consente inoltre di visualizzare anche negozi o ristoranti, nel caso in cui ci si voglia concedere una pausa durante la lunga giornata lavorativa.

“La funzione di informazioni sul traffico in tempo reale offerta dal nuovo Navi 80 IntelliLink risulta particolarmente interessante per gli operatori commerciali - commenta Stefan Raschig, Direttore Veicoli Commerciali Opel/Vauxhall - La tempestiva segnalazione di ingorghi stradali consente loro di risparmiare tempo, un fattore che influenza notevolmente i costi. Il nuovo sistema di navigazione connesso alla rete fa dunque risparmiare denaro a chi guida Vivaro e Movano”.

Tutto ciò è reso possibile dagli innovativi TomTom Live Services: fino a oggi i sistemi d'informazione si sono basati sui dati TCM

(Traffic Message Channel) aggiornati svariate volte all'ora, mentre i nuovi Live Services (gratuiti fino al 2020) utilizzano informa-

zioni provenienti da svariate fonti, riuscendo così ad analizzare su base costante i dati sul traffico in entrata e a fornire percorsi alterna-

tivi. Sono anche disponibili gli ultimi aggiornamenti sulle condizioni atmosferiche, che consentono a loro volta una pianificazione ef-

ficace. Sono anche disponibili gli ultimi aggiornamenti sulle condizioni atmosferiche, che consentono a loro volta una pianificazione ef-



Opel Movano e, sotto, il Vivaro. La Casa tedesca ha arricchito l'offerta dei due veicoli commerciali protagonisti del mercato.



ficiente degli itinerari evitando ritardi e problemi legati ai fattori meteorologici. Il percorso selezionato viene visualizzato in 2D o 3D sullo schermo touch a colori da 7 pollici. Una serie di frecce e altre indicazioni aiutano il conducente a rimanere sul percorso giusto. Sono disponibili le mappe di tutti i Paesi europei.

Navi 80 IntelliLink offre però molto di più di una navigazione aggiornata e orientata alle esigenze di chi guida, garantendo funzioni complete di infotainment con ottimali possibilità di connettività. Gli smartphone personali possono essere facilmente collegati tramite USB o Bluetooth, consentendo lo streaming audio. È poi possibile accedere a tutte le principa-

vengono visualizzati sullo schermo dell'Infotainment da 7 pollici personalizzabile. Inoltre, la porta USB integrata consente l'invio di video e foto dello smartphone, mentre per il collegamento di altri dispositivi esterni è disponibile una presa AUX-In.

Chi possiede un dispositivo Apple può utilizzare anche il sistema di riconoscimento vocale Siri Eyes Free. Navi 80 IntelliLink è disponibile a 1.000 euro su Opel Vivaro, mentre il costo dell'installazione su Movano è pari a 1.100 euro. La qualità dell'audio e la gamma di stazioni radiofoniche disponibili possono essere incrementate aggiungendo al sistema la radio digitale DAB+ al costo addizionale di 100 euro.

RENAULT INAUGURA UN NUOVO STORE A PESCARA

Abruzzo, il sole sorge a Oriente

VALENTINA MASSA
PESCARA

Non hanno voluto mancare i campioni della squadra che stanno difendendo con grinta la loro presenza in Serie A. Alberto Gilardino e i suoi del Delfino Pescara c'erano tutti alla cerimonia d'inaugurazione del nuovo sito Renault Store della Concessionaria Oriente e



Bernard Chrétien, Direttore Generale Renault Italia.

non si sono affatto sottratti al calore del pubblico che li ha accolti, posando per scatti e "selfie" con i tifosi ed elargendo autografi ai più giovani. L'evento inaugurale, presieduto da Bernard Chrétien e Luciano Iengo, rispettivamente Direttore Generale e Direttore Vendite di Renault Italia, ha visto la partecipazione della squadra e dello staff manageriale del Pescara Calcio, di cui la Concessionaria è sponsor per questa sta-

gione del Campionato di Serie A, a conferma del DNA sportivo che da sempre contraddistingue la Casa della Losanga.

La storia della Concessionaria Oriente inizia nel 1985, dall'idea imprenditoriale dei tre soci fondatori - Pompilio Di Ubaldo, Nicola Forlini e Vincenzo Moscianese - che decidono di mettere a frutto risorse ed esperienza matura-

ALLA CERIMONIA INAUGURALE ERANO PRESENTI I MANAGER DELLA LOSANGA BERNARD CHRÉTIEN E LUCIANO IENGO E I CAMPIONI DI SERIE A DEL DELFINO, CHE HANNO FIRMATO AUTOGRAFI E POSATO PER I "SELFIE" CON GIOVANISSIMI TIFOSI. FONDATA NEL 1985, DEALER RENAULT E DACIA DAL 2007, LA CONCESSIONARIA ABRUZZESE HA SPOSATO IL PROGETTO C@RE E OGGI SI MOSTRA AL PUBBLICO CON UN'IMMAGINE TOTALMENTE NUOVA.

per poi coprire tutta la regione Abruzzo operando anche a disposizione dei professionisti per la vendita e assistenza di veicoli commerciali a marchio Renault e Dacia. La Concessionaria Oriente approda nella città di Pescara nel 2012 e, sposando il progetto C@re (Customer Approved Renault Experience), oggi si mostra al pubblico con un'immagine totalmente nuova, rispondente ai criteri



Renault Store, con spazi ripensati e concepiti nell'ottica di offrire ai clienti privati e ai professionisti un'esperienza impeccabile sia al momento dell'acquisto che per l'intera vita del veicolo.

Due sono, oggi, i siti primari della Concessionaria, a Teramo e a Pescara, che vantano una superficie complessiva di 1.500 mq, impiegando circa 30 collaboratori. Il nuovo showroom di Pescara ha una superficie di 800 mq, che

si estende su due piani e di cui il magazzino ricambi, in espansione, occuperà uno spazio di 450 mq. A completamento dei lavori, l'officina si estenderà su una superficie di 1.800 mq, mentre lo spazio espositivo dedicato all'usato occuperà una superficie di 3.500 mq. A regime, il sito impiegherà, tra area vendita e post vendita, un personale dedicato di circa 15 persone.

"Il programma C@re - spiega Bernard Chrétien - si

configura come un vero e proprio percorso integrato che consente al cliente di reperire facilmente le informazioni online sul brand e sui prodotti, di vivere in Concessionaria un'esperienza innovativa e interattiva, dove la qualità del rapporto con il consulente commerciale o con il personale dell'assistenza rappresenta una priorità, nonché di beneficiare di offerte speciali personalizzate in base al proprio profilo e al proprio veicolo". Il progetto C@re, avviato da Renault Italia nel 2014 con il rinnovamento degli showroom di tutte le sue Concessionarie sul territorio nazionale, prosegue nel 2017 con le nuove facciate e gli spazi esterni chiamati a esprimere in modo coerente con gli interni l'immagine della Marca Renault. "Un'immagine moderna ed elegante che traduce il nostro nuovo approccio al cliente", precisa Bernard Chrétien.



ALLEANZA RENAULT-NISSAN E TRANSDEV PER LA MOBILITÀ DI DOMANI

ACCORDO DI RICERCA SUI VEICOLI ELETTRICI SENZA CONDUCENTE

L'Alleanza Renault-Nissan e Transdev lavorano congiuntamente allo sviluppo di servizi di mobilità per il trasporto pubblico e on demand con veicoli elettrici senza conducente. Le due società collaborano al progetto di un sistema di trasporto completo e modulare che permetta ai clienti di prenotare il percorso e agli operatori di gestire una flotta di veicoli autonomi. "Con l'evolversi del panorama dei servizi per la mobilità - dichiara Ogi Redzic, Direttore dell'Alleanza Veicoli Connessi e Servizi per la Mobilità - questa partnership rappresenta un'occasione per proporre soluzioni di mobilità innovative e connesse e rispondere alle nuove esigenze dei consumatori, perfettamente in linea con la nostra vi-

sione di una società a zero emissioni e zero incidenti. Il partenariato con Transdev permette di condividere le nostre competenze di aziende leader nell'ambito di veicoli elettrici, guida autonoma e veicoli connessi con uno dei principali operatori mondiali della mobilità multimodale. Insieme svilupperemo un sistema avanzato di mobilità senza conducente che migliorerà gli attuali servizi di trasporto pubblico e a chiamata".

La ricerca verterà in un primo tempo su test sul campo a Paris-Saclay con i veicoli elettrici e la piattaforma di ripartizione on demand, supervisione e instradamento elaborata da Transdev. "La mobilità del futuro - afferma Yann Leriche, Direttore performance del



Gruppo Transdev - sarà P.A.C.E., ovvero Personalizzata, Autonoma, Connessa ed Elettrica. Siamo un leader globale dei servizi di mobilità. Offriamo a clienti, fornitori e passeggeri le migliori soluzioni di trasporto. Siamo all'avanguardia per innovazione, in particolare per l'offerta di soluzioni on demand, che sviluppiamo sia per il trasporto pubblico sia in ambito commerciale. Unendo le nostre forze con quelle di una Casa costruttrice di portata mondiale, con cui condividiamo la stessa volontà di migliorare la mobilità quotidiana dei clienti, potremo ampliare la capacità d'innovazione e accelerare l'immissione sul mercato di nuovi servizi".

L'Alleanza Renault-Nissan ha siglato numerose partnership per accelerare lo sviluppo

di tecnologie di connettività e servizi per la mobilità di nuova generazione. Ha stretto un accordo con Microsoft per la progettazione di una piattaforma globale unica che arricchirà l'esperienza cliente rendendo la guida più intuitiva, intelligente e divertente. Un altro partenariato con DeNA, società giapponese attiva nel campo di internet, vedrà il lancio di una serie di test, in Giappone, volti allo sviluppo di veicoli senza conducente destinati ai servizi commerciali.

Transdev è un Gruppo all'avanguardia nei servizi con veicoli autonomi. L'azienda è impegnata in una serie di progetti pilota in diversi Paesi e gestisce attualmente il primo servizio commerciale al mondo con navette senza conducente nel campus di EDF a Civaux, in





RENAULT
PRO+

Veicoli Commerciali Renault

Fai crescere il tuo business come la tua famiglia.



Gamma Veicoli Commerciali

da **9.200€***

199€** al mese

TASSO 1,99%**

Con **Super Leasing Renault** 36 mesi - TAE **5,06%****
Usi anche del **super ammortamento del 140%*****

Gamma veicoli commerciali Renault. Emissioni di CO₂: da 112 a 247 g/km. Consumi (ciclo misto): da 4,3 a 9,5 l/100 km. Emissioni e consumi omologati. Foto non rappresentativa del prodotto. Info su www.promozioni.renault.it
*Prezzo riferito a Renault KANGOO Express Compact Energy dCi 75 Euro 6, IVA, messa su strada, IPT e contributo PFU esclusi. È una nostra offerta valida fino al 30/04/2017.
**Esempio SUPER LEASING RENAULT su KANGOO Express Compact Energy dCi 75 Euro 6: totale imponibile vettura € 9.721,64, macrocanone € 2.138,96 (comprese spese gestione pratica € 300 e imposta di bollo in misura di legge), n. 35 canoni da € 199,03 comprensivi di: Estensione di Garanzia 5 anni o 100.000 km a € 393,44, in caso di adesione; riscatto € 2.016,99, TAN 1,99% (tasso fisso) e TAEG 5,06%; IPT (calcolata su Provincia di Roma) e messa su strada incluse e contributo PFU inclusi, IVA esclusa. Invio comunicazioni periodiche per via telematica. Salvo approvazione FINRENAULT. Documentazione precontrattuale ed assicurativa disponibile presso i punti vendita della Rete RENAULT convenzionati FINRENAULT e sul sito www.finren.it; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. È una nostra offerta valida fino al 30/04/2017.
*** Previsto dalla Legge di Stabilità 2017.

Renault raccomanda **elf**

renault.it