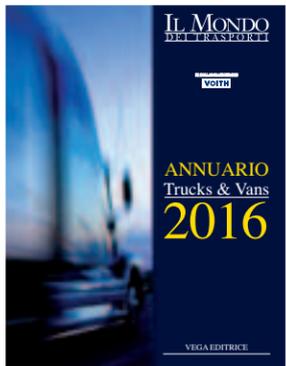




IL MONDO DEI TRASPORTI

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

ALLEGATO IL GIORNALE DEI VEICOLI COMMERCIALI



Pierre Lahutte al debutto dell'Annuario Trucks & Vans



Il Presidente di Iveco protagonista del tradizionale forum sull'autotrasporto

Come ormai da tradizione, aprile dà il benvenuto alla nuova edizione dell'Annuario Trucks & Vans e come sempre il debutto avviene in una giornata con una qualificata partecipazione di rappresentanti di costruttori di veicoli industriali e

commerciali, di società di pneumatici e di componentistica, del mondo della stampa, delle istituzioni e di aziende di trasporto. La presentazione dell'Annuario Trucks & Vans 2016, organizzata in collaborazione con Iveco e con la par-

tecipazione di Hankook Italia e di Voith Turbo, prevede il forum sui trasporti con l'intervento di Pierre Lahutte focalizzato sulla realtà del trasporto oggi nel mondo e sul ruolo che Iveco riveste sull'intero scenario.



KÖGEL LA SFIDA DI DODONI



Campanella a pagina 28

FUSO CANTER E-CELL

Green Power

ZERO EMISSIONI, TOTALE SILENZIOSITÀ DI MARCIA, MOTORE ELETTRICO DALLA COPPIA ELEVATA, 100 KM DI AUTONOMIA, COSTI D'ESERCIZIO CONTENUTI: QUESTE LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL FUSO CANTER ELETTRICO, PRONTO A SBARCARRE SUL MERCATO.

In un mondo nel quale si avverte sempre più forte l'esigenza di rispetto dell'ambiente, con metropoli alle prese con forzate ZTL, in lotta per tenere a freno gli inquinanti, difficilmente il pensiero corre a una necessità con cui presto o tardi occorre fare i conti: le merci nei centri urbani devono

comunque arrivare. Frutto di oltre quarant'anni di esperienza del Competence Center Hybrid Technology di Kawasaki di Daimler Trucks, Fuso Canter in versione E-Cell si propone come veicolo in grado di soddisfare quest'esigenza.

Galimberti a pagina 20



FRAIKIN
Con Iveco accordo sul noleggio



Servizio a pagina 16

Mercato
Fenoglio: "Anche il mercato dei pesanti finalmente in importante crescita"

Servizio a pagina 4

Palletways
Wilson: "Il nostro è un modello di trasporto vincente in ogni situazione economica"

Servizio a pagina 46

L'ECOLOGIA UNA PRIORITÀ PER IVECO
Smet e Mear stringono un solido patto in difesa dell'ambiente

Altieri a pagina 6

Menci Group
La scommessa italiana del trainato

L'azienda toscana non ha mai smesso di puntare sul nostro paese. Oggi le sue ambizioni sono affidate alla terza generazione del fondatore Geremia Menci.

Servizio a pagina 32



Renault Trucks
Il fil rouge del rinnovamento

Basilico a pagina 3



Daf Trucks
Westerlo festeggia i cinquant'anni

Servizio a pagina 29





RENAULT
PRO+

Veicoli Commerciali Renault

Fai crescere il tuo business come la tua famiglia.



Gamma da

8.600 €*

Oltre oneri finanziari**

5 anni di garanzia e furto/incendio**

Google for Work per un anno**

In più, usufruisci del super ammortamento del 140%***.

SERVICE VALUE DRIVE

*Prezzo riferito a Renault KANGOO Express Compact 1.5 dCi 75, IVA, messa su strada, IPT e contributo PFU esclusi, valido solo in caso di apertura da parte del cliente di un leasing SERVICE VALUE DRIVE grazie all'extra-sconto offerto da FINRENAULT, valido solo per i veicoli Euro 5 disponibili in stock. Offerta valida fino al 02/05/2016 presso la Rete Renault che aderisce all'iniziativa. **Esempio leasing SERVICE VALUE DRIVE su Renault KANGOO Express Compact 1.5 dCi 75 valido solo per i veicoli Euro 5 disponibili in stock: totale imponibile vettura € 9.524,45; macrocanone € 1.313,23 (comprese spese gestione pratica € 300 e imposta di bollo in misura di legge); n. 59 canoni da € 149,00 comprensivi di 5 anni di Furto e Incendio a € 999,00, con estensione di garanzia 5 anni o 150.000 km e Google For Work per un anno in omaggio, in caso di adesione; riscatto € 1.904,89, TAN 3,99%, TAEG 6,64%, IPT (calcolata su Provincia di Roma) e messa su strada incluse, IVA esclusa. Salvo approvazione FINRENAULT. Fogli informativi presso i punti vendita della Rete Renault e su www.finren.it; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Foto non rappresentativa del prodotto. Offerta della Rete Renault che aderisce all'iniziativa valida fino al 02/05/2016. ***Previsto dalla Legge di stabilità 2016. **Gamma veicoli commerciali Renault.** Emissioni di CO₂: da 112 a 249 g/km. Consumi (ciclo misto): da 4,3 a 9,5 l/100 km. Emissioni e consumi omologati.

Renault raccomanda elf

renault.it

RENAULT TRUCKS 2016

Il fil rouge del rinnovamento

MINOR CONSUMO E
MAGGIOR CARICO
UTILE: SONO QUESTI
GLI OBIETTIVI DI
ULTERIORE
PERFEZIONAMENTO
DELLA GAMMA T A
MENO DI TRE ANNI DAL
LANCIO SUL MERCATO.
LE MIGLIE AL
TELAIO E ALLA CATENA
CINEMATICA
PERMETTONO DI
RIDURRE ANCORA I
CONSUMI. VIENE
ANCHE INTRODOTTI
OPTIVISION, UN
AVANZATO REGOLATORE
DI VELOCITÀ ABBINATO
AL GPS CHE FAVORISCE
LA GUIDA ECONOMICA.



FABIO BASILICO
ZINGONIA

Chi dorme non piglia pesci. Lo sanno bene in Renault Trucks. A poco meno di tre anni dal lancio e con un riscontro positivo da parte dei

“International Truck of the Year 2015”, si è rapidamente affermato tra i clienti per le sue qualità. Non accontentandosi del livello raggiunto, Renault Trucks continua la ricerca e lo sviluppo. “Il riscontro ottenuto dai clienti ci mostra

rodinamica del veicolo per ridurre i consumi di carburante, ridurre il peso per favorire il carico utile e migliorare la guida economica grazie a un sistema di navigazione abbinato al GPS”.

Renault Trucks ha lavorato

tivo i disturbi aerodinamici, fonti potenziali di maggior consumo - dice Sophie Riviere - Inoltre, sul T 2016 viene introdotto un nuovo deflettore del tetto più leggero e senza strutture metalliche, che consente al veicolo una migliore penetrazione dell'aria”. In base alla configurazione del veicolo, il cliente può risparmiare un ulteriore 2 per cento di carburante, rispetto al veicolo attuale. Per quanto riguarda il telaio, la priorità è stata data alla riduzione del peso. Diversi componenti sono stati riprogettati o alleggeriti, in modo da garantire il maggior carico utile agli operatori. Per esempio, un nuovo assale sterzante e il miglioramento delle sospensioni pneumatiche hanno ridotto il peso del veicolo di parecchi chili. Il cliente ha inoltre la possibilità di installare sul trattore una ralla in alluminio. “Il nostro approccio in termini di riduzione del peso del veicolo è molto simile a quello adottato per migliorare l'aerodinamica”, commenta Reviere. I motori DTI 11 e DTI 13, conformi alle normative E6 standard C, obbligatori dal 31 dicembre 2016, hanno beneficiato di un ulteriore sviluppo, consentendo una miglior combustione e quindi una riduzione dei consumi. La principale novità è l'introduzione dell'iniezione common rail sul DTI 13. Afferma la Responsabile gamma Lunghie distanze di Renault Trucks: “L'affidabilità e l'efficienza di questo sistema sul motore 11 litri, in termini di risparmio di carburante, ci ha spinti a proporre lo stesso sistema sul motore 13 litri che si propone come una soluzione economica anche per i trasportatori che operano su percorsi accidentati o che trasportano carichi pesanti”. I propulsori sono accoppiati a una nuova generazione del cambio robotizzato Optidriver.

Renault Trucks affianca al lancio del T 2016 un'offerta di nuovi servizi, atti ovviamente a ridurre i consumi. Ri-entra in questo il regolatore di velocità Optivision abbinato

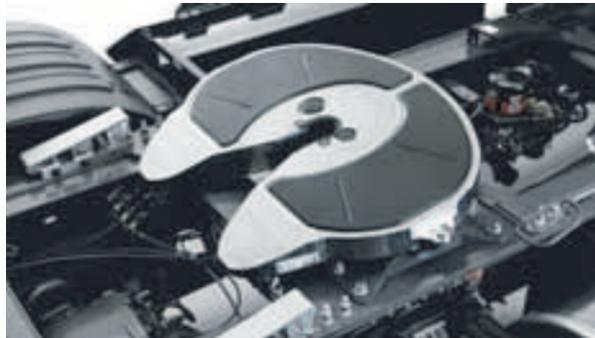
al GPS. Si tratta di un sistema che consente di gestire e ottimizzare l'andamento del veicolo, basandosi su dati di un precedente veicolo che ha percorso lo stesso tratto di strada. Quando si affronta un tratto di discesa, ad esempio, il sistema fa in modo che il veicolo utilizzi il più possibile l'inerzia; quando si è in cima a una salita, mantiene il veicolo con una marcia alta e più economica, in previsione di un'imminente discesa. Durante ogni viaggio, Optivision registra i dati di posizione GPS non solo del proprio veicolo ma anche di tutti gli altri mezzi equipaggiati con Optivision che hanno percorso lo stesso itinerario. I dati scam-

biati via GPRS sono disponibili per poter risparmiare carburante fin dal primo viaggio. Con l'offerta Fuel Eco+, che unisce il pacchetto Fuel Eco e Optivision, i trasportatori sono quindi in grado di ridurre il consumo di carburante fino al 5 per cento. In definitiva, con la versione T 2016, Renault Trucks amplia la propria offerta di soluzioni di trasporto. Con un miglior carico utile, motori più efficienti, servizi e innovazioni pensate per migliorare ulteriormente il risparmio di carburante, la Casa di Lione conferma ancora una volta la volontà di fornire ai propri clienti un prodotto che risulti un vero e proprio “centro di profitto”.



clienti, il costruttore francese non perde il treno dell'innovazione continua e sottopone il T a un importante aggiornamento per migliorarne ancor più le già ottimali performance in termini di efficienza e riduzione dei costi di gestione. La versione 2016 dell'ammiraglia della Losanga beneficia dunque di migliorie al telaio e alla catena cinematica che permettono di ridurre i consumi di un ulteriore 2 per cento e di guadagnare fino a 114 kg di carico utile. Non è tutto perché viene anche introdotto in gamma l'Optivision, un avanzato regolatore di velocità abbinato al GPS che favorisce la guida economica.

Nel 2013, T ha segnato l'inizio di una nuova era nella storia Renault Trucks. Eletto



che il T offre ottime prestazioni in termini di consumi e di qualità della guida - spiega Sophie Riviere, Responsabile gamma Lunghie distanze di Renault Trucks - Per garantire ai nostri clienti un'ulteriore riduzione dei costi, abbiamo lavorato su tre aree principali: migliorare l'ae-

al miglioramento dell'aerodinamicità dei veicoli utilizzando il veicolo sperimentale Optifuel Lab 2. Grazie a questi studi sul T 2016 è stato introdotto uno spoiler sotto il paraurti che “consente di orientare meglio i flussi d'aria che passano sotto il veicolo riducendo in modo significa-

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 FOTOCOPOSIZIONE

Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Reggiani spa, Brezzone 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).

UNRAE SEZIONE VEICOLI INDUSTRIALI

Fenoglio: "Anche il mercato dei pesanti segna un'importante crescita"

NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO IL MERCATO HA REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 32,7 PER CENTO CON 3.435 VEICOLI OLTRE LE 16 TONNELLATE IMMATRICOLATI. SPETTACOLARE LA CRESCITA DEL MESE DI FEBBRAIO, ADDIRITTURA DEL 59,8 PER CENTO CON BEN 1.830 NUOVE IMMATRICOLAZIONI. MA FENOGLIO METTE LE MANI AVANTI. È IMPORTANTE CHE IL GOVERNO METTA IN ATTO DEI PROVVEDIMENTI CHE POSSANO CONSENTIRE UN SENSIBILE RINNOVO DEL PARCO E QUINDI UNA RIPRESA DEL MERCATO DEFINITIVA.



FABIO BASILICO
ROMA

Accelera il mercato italiano dei veicoli industriali (massa totale a terra superiore alle 3,5 t) ma è ancora troppo presto per parlare di ripresa consolidata. Questa, in estrema sintesi, l'interpretazione che la Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae, presieduta da Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscania, ha diffuso a proposito degli ultimi dati statistici disponibili.

Per il totale dei veicoli con massa complessiva superiore a 3,5 t, il dato relativo al mese di febbraio 2016 porta a una stima di 1.830 unità immatricolate, con un incremento del 59,8 per cento sullo stesso mese del 2015, quando si registrarono 1.145 unità. Il cumulato dei primi due mesi di quest'anno indica per la categoria di peso un incremento delle immatricolazioni del 32,7 per cento rispetto allo stesso periodo del 2015, passando dalle 2.589 unità del primo bimestre 2015 alle 3.435 attuali.

In particolare, per i veicoli pesanti con massa totale a terra uguale o superiore a 16

t, l'incremento di febbraio è stato del 55,2 per cento, essendo le immatricolazioni passate da 934 a 1.450. Il cumulato dei primi due mesi indica un incremento del 33,8 per cento (da 2.077 a 2.780 unità).

"I primi dati consolidati che è possibile riscontrare - ha commentato Franco Fenoglio - indicano una significativa tenuta delle previsioni effettuate da Unrae. I notevoli incrementi che si stanno registrando sembrano dovuti alle più recenti misure di Legge, che hanno portato all'applicazione del cosiddetto superammortamento e, in parte, alle misure di sostegno fiscale, quale il beneficio del credito d'imposta per il recupero delle accise sul carburante. Benefici questi ultimi dai quali, tra l'altro, sono stati espressamente esclusi i veicoli Euro I e II dotati di retrofit. Registriamo, pertanto, con soddisfazione l'incremento del mercato rilevato dalle stime effettuate, ma riteniamo prematuri i tempi per esprimere una previsione di tenuta rispetto all'attuale trend. Infatti, da troppo tempo in Italia manca una politica industriale dei trasporti che definisca i



Sopra, Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania e Presidente Sezione Veicoli Industriali nell'ambito dell'Unrae.

necessari interventi strutturali. Aspettiamo, quindi, di verificare gli andamenti del secondo semestre dell'anno".

"Dopo gli impegnativi investimenti effettuati dai Costruttori per adeguare i veicoli alle più severe norme ambientali e gli sforzi compiuti per assistere i clienti sul piano finanziario - ha aggiunto Fenoglio - ci troviamo ancora

con un parco circolante che è il più anziano d'Europa, con un'età media di oltre 11 anni e una presenza inaccettabile di mezzi obsoleti e ormai poco sicuri, che collocano il trasporto italiano nelle ultime posizioni delle classifiche internazionali. I benefici derivanti dall'offerta di prodotti moderni, sicuri e adeguati a un trasporto sostenibile e di

qualità non vengono trasferiti alla strada in mancanza di azioni pubbliche decisamente indirizzate al sostegno del processo di rinnovo e ammodernamento del parco, nel senso di maggior sostenibilità ambientale e sicurezza, anche in presenza di un crescente processo di cambiamento nella struttura e missione delle flotte".

"Sarebbe di grande utilità - ha concluso il Presidente Fenoglio - la predisposizione da parte del Governo di un adeguato piano di realizzazione delle necessarie misure volte a favorire un'accelerazione al rinnovo del parco circolante che consenta un significativo salto di qualità in termini di benefici ambientali, di sicurezza ed economici".

CONTINENTAL VDO

Innovazione al servizio del trasporto

GESTIONE OTTIMIZZATA DELLE FLOTTE, PAGAMENTO PEDAGGI PER MEZZI PESANTI IN BELGIO E NUOVO TACHIGRAFO DTCO 2.2: SONO ALCUNE DELLE SOLUZIONI SVILUPPATE DALLA BUSINESS UNIT COMMERCIAL VEHICLES & AFTERMARKET DEL PRODUTTORE TEDESCO PER AFFIANCARE LE AZIENDE DI TRASPORTO E LOGISTICA NELLA RIDUZIONE DEI CONSUMI E DEI COSTI DI GESTIONE.

MAX CAMPANELLA
PASTORANO

Sviluppare soluzioni che aiutino le aziende del trasporto e logistica a ridurre i consumi di carburante (e il conseguente inquinamento), diminuire i costi di gestione e abbassare i rischi incrementando i livelli di sicurezza è la mission di VDO, uno dei marchi con cui la business unit CV&AM (Commercial Vehicles & Aftermarket) di Continental offre prodotti elettronici, sistemi e servizi per veicoli industriali e veicoli speciali. Le officine certificate VDO, distribuite capillarmente su tutto il territorio nazionale, grazie alla competenza di tecnici qualificati, sono in grado di installare in modalità fissa il dispositivo per il pagamento del pedaggio in Belgio (fornito da Satellic), supportando gli autotrasportatori nei loro spostamenti all'interno del territorio belga. Il dispositivo entra in funzione in modo automatico quando il motore del veicolo si avvia, a differenza di un'installazione mobile che, prevedendo il collegamento alla presa accendi-



sigari, deve essere acceso manualmente dall'autista a ogni inizio viaggio. Una garanzia nella sicurezza e anche nel risparmio per le aziende di trasporto se si considera che la sanzione per un dispositivo spento ammonta a mille euro.

Ricco di funzionalità innovative sviluppate per supportare le attività di conducenti e autotrasportatori, il nuovo Tachigrafo DTCO 2.2 propone: menù di navigazione nuovo, funzioni di estrazione carta e selezione delle attività gestibili

tramite un unico pulsante; scarico dati della memoria di massa ancora più veloce con riduzione dei tempi fino al 30 per cento; VDO Counter migliorato nella rappresentazione delle ore di guida e di riposo; registrazione dello storico

delle posizioni GPS (con Geo-Loc connesso). Uno strumento tecnologicamente evoluto, semplice da utilizzare e che fornisce un contributo prezioso al tema della sicurezza stradale e favorisce il rispetto delle norme vigenti. Nella gamma

VDO anche Workshop Tab, tablet per le officine che permettono di effettuare numerose operazioni sui tachigrafi digitali, come ad esempio le calibrazioni.

VDO ha sviluppato alcune soluzioni innovative, integrando in modo efficace la tecnologia telematica con il proprio tachigrafo digitale, rendendo così disponibili in tempo reale tutte le informazioni necessarie per assolvere gli obblighi di legge e per rendere più efficiente e fluida la gestione della flotta. "L'applicazione o l'integrazione delle tecnologie telematiche in un'azienda di autotrasporto - afferma Lorenzo Ottolina, Responsabile Commerciale VDO Tachigrafi e Telematica - può portare grandi benefici come un miglior utilizzo dei mezzi, maggiore puntualità nelle consegne, notevole risparmio di carburante, nonché una riduzione dei tempi di viaggio e dei chilometri a vuoto grazie a una programmazione più efficiente dei percorsi".

Le soluzioni VDO permettono di scaricare da remoto i dati del tachigrafo, di localizzare i veicoli in tempo reale, di ricevere i dati relativi al consumo di carburante e di inviare a bordo il percorso da seguire (navigazione assistita per mezzi pesanti).

3%

L'eccellente economia dei consumi di Scania Streamline viene ulteriormente migliorata del 3%



Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

Sempre più avanti.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

MIGLIORAMENTO CONTINUO

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire. Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

EFFICIENZA COMPROVATA

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà. L'esperienza diretta dei clienti e le prove su strada organizzate dalle più autorevoli riviste di settore dimostrano che Scania è all'altezza delle sue promesse.*

ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti. Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



* Le più autorevoli riviste di settore europee testimoniano l'efficienza dei consumi dei nostri veicoli. Verificate personalmente collegandovi al sito: www.scania.com/moveforward



SCANIA

www.scania.it



IVECO

Circolo virtuoso

PARTNERSHIP STRATEGICA PER LA FORNITURA DI 330 TRUCK A BASSO IMPATTO AMBIENTALE: IL COSTRUTTORE TORINESE HA CONSEGNATO I PRIMI DIECI VEICOLI, TUTTI ALIMENTATI A GAS NATURALE LIQUEFATTO (LNG), A SMET, VETTORE INTERNAZIONALE CON SEDE SULLE PRINCIPALI TRATTE EUROPEE CHE, GRAZIE A UN ACCORDO TRIENNALE CON MECAR, UNO DEI PRINCIPALI PLAYER EUROPEI NELLA VENDITA DI VEICOLI INDUSTRIALI, POTRÀ CONTARE SU UNA RINNOVATA FLOTTA E FORNIRE UN TRASPORTO SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE. UNA VERA E PROPRIA SVOLTA CON CUI S'INAUGURA UN'INNOVATIVA OPERATIVITÀ SUL FRONTE DELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE.

PAOLO ALTIERI
PARMA

Trecentotrenta: è questo il numero degli Stralis oggetto dell'accordo triennale che prevede la fornitura da parte di Iveco di veicoli a basso impatto ambientale (di cui almeno il 25 per cento ve-

icoli alimentati a LNG, ovvero gas naturale liquefatto) a Smet, azienda specializzata nel settore della logistica integrata, uno dei maggiori vettori internazionali, con sede sulle principali tratte europee. I primi dieci Stralis, modello AT440S33T/P, alimentati a LNG, sono stati

presentati durante una cerimonia di consegna che si è svolta nella sede della Concessionaria ARA di Parma alla presenza di Pierre Lahutte, Iveco Brand President, e di Domenico De Rosa, Direttore Commerciale di Smet. "Questa consegna - ha commentato Pierre

Lahutte - è il riconoscimento della lungimiranza di Iveco che, da oltre 25 anni, focalizza gli investimenti sulla ricerca di soluzioni tecnologiche a basso impatto ambientale, soprattutto sul gas naturale che rappresenta la più concreta alternativa sostenibile al gasolio. I nostri

veicoli alimentati a gas naturale sono già compatibili al 100 per cento con BioCNG e Bio-LNG, pertanto di offrire l'incredibile opportunità di un trasporto di CO2 neutrale. Per questa ragione, Iveco e CNH Industrial stanno sostenendo attivamente lo sviluppo del biometano in tutta Europa e in particolare modo in Italia, dove ci sono tutti i presupposti per vedere questo carburante disponibile e diffuso nel prossimo futuro".

I veicoli oggetto della consegna sono equipaggiati con motore Iveco Cursor 8 C-LNG Euro VI da 330 cv e dotati di un serbatoio criogenico LNG da 510 litri e 4 bombole CNG da 70 litri, che permettono un'autonomia complessiva di oltre 750 km, consentendo così il loro impiego anche su media e lunga percorrenza. I vantaggi dell'utilizzo di veicoli alimentati a gas naturale liquefatto sono molteplici, sia dal punto di vista della sostenibilità ambientale, sia da un punto di vista della profittabilità economica: consentono di ridurre al minimo le emissioni di particolato (-95 per cento rispetto al diesel) e di NOX (-35 per cento), limitando al contempo le emissioni veicolari di CO2 del 10 per cento e, in caso di utilizzo di bio-metano, fino al 100 per cento. La rumorosità risulta notevolmente migliorata diminuendo in media di 5 dB(A) e il costo del carburante ridotto di almeno un 10 per cento rispetto ai diesel.

L'attenzione di Smet verso la tutela dell'ambiente ha visto in Iveco il partner ideale per un trasporto sostenibile. Questo accordo si è perfezionato grazie al contributo della Concessionaria Mecar di Nocera Superiore, in provincia di Salerno, uno dei principali player europei nella vendita di veicoli commerciali e industriali: riferimento principale nelle aree strategiche del Sud Italia, Mecar è presente con cinque sedi in Campania, Basilicata e Calabria (quest'ultima regione acquisita con mandato esclusivo dal 1° gennaio) e con una Rete di oltre 25 centri di assistenza, distribuiti su un raggio di oltre 30mila km. "Con questa consegna - ha rimarcato Gianandrea Ferrajoli, Presidente di Mecar - l'industria dei veicoli industriali volta pagina, diventando ecosostenibile e investendo sulla propria responsabilità sociale: una vera e propria svolta con enormi benefici rispetto all'abbattimento delle emissioni. Svolta che si basa sull'LNG, combustibile che ri-

duce quasi totalmente le emissioni di particolato: una nuova tecnologia che va espandendosi, velocemente in Europa, più lentamente in Italia, a testimonianza di una maggiore attenzione alla salvaguardia dell'ambiente. La diffusione dell'LNG richiede un'alleanza tra Case costruttrici, Concessionarie e aziende di logistica: un circolo virtuoso che nel nostro caso ha, quale punta di diamante, il Gruppo Smet".

L'accordo con Iveco ben si colloca nel modus operandi del Gruppo Smet, caratterizzato da investimenti mirati che, in sessant'anni di storia, hanno portato l'azienda a rappresentare uno dei maggiori player europei nel settore della logistica integrata. "L'innovazione dei processi - spiega Domenico De Rosa - è per Smet elemento fondamentale per un costante processo di crescita. Anticipare il mercato con soluzioni innovative e personalizzate, adatte a qualsiasi sfida logistica è la nostra mission, per essere un partner privilegiato di clienti alla ricerca di elevati standard di qualità. A disposizione del cliente mettiamo un ampio parco di veicoli di proprietà, tutti dotati di sistema satellitare; siamo attivi nell'intermodale marittimo, con l'integrazione strada-rotaia; forniamo servizi espressi in tutta Italia con un network distributivo estremamente capillare, garantendo la consegna entro 24 ore dal ritiro in tutti i capoluoghi di provincia e loro hinterland. Attraverso le nostre strutture e partnership ci proponiamo anche nella gestione di servizi 3PL e di sdoganamento fino alla consegna door to door".

I nuovi veicoli li vedremo all'opera anche in Italia, nell'ambito di una strategia ecosostenibile che per CNH Industrial non vuol dire solo vendita di prodotti. "Per il quinto anno consecutivo - ha sottolineato con orgoglio Noach Dror, CNH Industrial Vice President Transport Logistics - CNH Industrial è stata confermata Industry Leader negli indici Dow Jones Sustainability World e Europe. Per noi la sostenibilità è un elemento essenziale quando si prendono decisioni di business per l'impatto che queste hanno sull'ambiente, sulle nostre persone e sulle comunità in cui operiamo. La strategia che CNH Industrial persegue è l'impiego di soluzioni a emissioni sempre più ridotte entro il 2018 in tutte le principali tratte logistiche. A partire da

segue

MULTINAZIONALI PRONTE ALLA LOGISTICA SOSTENIBILE

PIERRE LAHUTTE: "SIAMO IMPEGNATI AD AGIRE CON IL NOSTRO KNOW-HOW"

Oggi c'è convergenza: volontà politica, imprenditoriale ed economica sono tutte prese verso l'affermazione della trazione a metano liquido. Ad affermarlo è Pierre Lahutte, Iveco Brand President, che ha voluto innanzitutto tributare il suo grazie "ai pionieri che hanno iniziato questa strada: ci hanno creduto tutti insieme in un'epoca in cui non era facile. E oggi è arrivato il momento di raccogliere i frutti di ciò in cui hanno creduto e profuso il loro impegno. Hanno visto il loro progetto compiere progressi passo dopo passo e oggi si concretizza la rivoluzione nel mercato".

L'LNG sta vivendo un momento di decollo e Iveco intende essere naturalmente protagonista. "Nei prossimi mesi - ha dichiarato il manager francese - assisteremo a importanti

novità sia sull'offerta prodotto sia sulla rete infrastrutturale: da Parma parte uno sviluppo decisivo sul tema LNG che ha un forte potenziale per la soluzione del serio problema dell'inquinamento che sta creando vittime, soprattutto nelle città congestionate". Una soluzione che secondo il numero uno di Iveco sarà sempre più favorevole, anche sul piano economico. "Anche se il prezzo del diesel è calato - prosegue Pierre Lahutte - il gas naturale rimane molto competitivo e lo sarà ancora di più, grazie alle esportazioni da Usa e Australia: ci aspettiamo ulteriori miglioramenti sul costo finale. Per questo lo consigliamo per una logistica sostenibile: si tratta di una soluzione virtuosa che abbatte le emissioni".

Quella di Iveco è una storia pionieristica



nello sviluppo delle motorizzazioni a gas metano. "Siamo partiti dagli autobus - afferma Pierre Lahutte - e oggi abbiamo la gamma più ampia del mercato, che stiamo costantemente migliorando: nei prossimi mesi arriveranno altre novità. Un impegno sul piano dei prodotti e servizi ma anche un impegno aziendale: anche la logistica industriale di CNH passerà da diesel a gas, in accordo con Chrysler. Un impegno che va al di là della semplice vendita dei prodotti, che vuole essere la prova di un lavoro di sinergia e collaborazione con clienti e partner: nei prossimi mesi vedremo il risultato. Intanto numerose multinazionali della distribuzione come Ikea e Carrefour desiderano e devono scegliere la logistica sostenibile. Come CNH siamo impegnati ad agire, non a parlare".

TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

Con le ottime prestazioni degli pneumatici Hankook, la strada è parte di te.



SMART ^{FLEX}

Utilizzano una tecnologia ed un design innovativo, garantendo sicurezza e vantaggio economico al cliente.

SMART ^{FLEX} AH31



Pneumatico per l'asse sterzante, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

SMART ^{FLEX} DH31



Pneumatico radiale per l'asse motore, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni.

HANKOOK
driving emotion

Hankook Tire Italia S.r.l.
Centro Direzionale Colleoni – Palazzo Liocomo – Via Paracelso, 2 – 20864 Agrate Brianza (MB)

hankooktire-eu.com/it

MECAR CONTINUA A SCOMMETTERE DISTINGUENDOSI DAI COMPETITOR

FERRAJOLI: “TROPPI OSTACOLI NORMATIVI ALL’ESTENSIONE DELLE INFRASTRUTTURE”

Attiva dal 1952, Mecar è uno dei primi player nel settore del trasporto italiano. Con headquarter a Nocera Superiore, tra Napoli e Salerno, ha la concessione Iveco per Campania, Basilicata e Calabria, con un’espansione che negli ultimi due-tre anni l’ha vista varcare il tradizionale perimetro campano. “Oggi siamo in trasferta a Parma - ci spiega Gianandrea Ferrajoli, Presidente e Amministratore delegato di Mecar S.p.A. - per due motivi: la grande amicizia che ci lega alla famiglia Sorba e agli altri azionisti di ARA Parma e anche perché il progetto LNG attualmente può beneficiare di stazioni di servizio solo a Novi Ligure o Piacenza. Considerata la mancanza d’infrastrutture, era impossibile realizzare la consegna nel Sud Italia. Una lacuna, quella relativa alle infrastrutture, che rappresenta oggi il principale ostacolo alla diffusione del metano liquido, che invece in altri mercati europei sta veramente decollando, ad esempio in Spagna, Paese per molti aspetti simile al nostro”.

Considerando che quello relativo alle emissioni rappresenta un problema centrale, è ipotizzabile la realizzazione nel Sud Italia di un centro come quello di Piacenza? “Certamente sì. Ma restano -risponde Gianandrea Ferrajoli - troppi ostacoli normativi: occorre fare azioni di spinta nei confronti del Governo per ovviare a questo ostacolo. Il tema dell’LNG è sempre più strategico: saremmo ben felici di partecipare anche noi per far sì che il mondo delle stazioni di servizio di LNG proliferi anche in Italia”.

Veniamo a Mecar: come si è chiuso il 2015? “Quello passato - prosegue il numero uno dell’azienda campana - è stato per noi un anno determinante: abbiamo registrato una crescita importante di volumi e siamo entrati in nuove divisioni di business, chiudendo con un fatturato di poco oltre i 40 milioni di euro. Abbiamo aperto la sede di Rende, a Cosenza, e abbiamo in apertura un grosso centro multiservizi a Salerno città, molto vicino al porto, quindi in posizione strategica, e un centro a Lamezia”.

Come ha vissuto Mecar questi lunghi sette anni di crisi economica? “Sette anni - risponde Gianandrea Ferrajoli - che sono stati i miei sette anni: proprio nel 2009 ho chiuso la mia esperienza all’estero, dove operavo nei mercati finanziari, e al mio rientro in Campania da New York ho visto crollare tutte le certezze. Ma la crisi è stata per noi un’opportunità: ho avuto la fortuna di trovare clienti con cui poter condividere visioni a medio e lungo termine come Smet, partner importante e strategico”.

Concessionaria Iveco e Petronas (e con Ferrajoli anche di Fiat Professional), Mecar negli anni della crisi ha visto addirittura raddoppiare le sue dimensioni: nel 2009 contava 30 persone alle sue dipendenze, oggi dà lavoro a oltre 60 operatori. Quali le aspettative per il 2016? “Quest’anno - afferma Gianandrea Ferrajoli - finalmente il mercato registra un outlook più positivo: il nostro target è consolidare e continuare la crescita, scommettendo su mercati poco affollati come l’LNG: in un mercato



molto maturo è importante differenziarsi e innovare. Abbiamo fatto una scommessa importante sulla tecnologia LNG differenziandoci dai competitor: il cliente entra insieme a noi in un settore completamente inesplorato. La consegna a Smet riveste un’importanza centrale in questa strategia: in una fornitura prevista su tre anni di 330 mezzi ben 70 sono a LNG”. Una fornitura che si basa su una partnership consolidata quale quella con Smet. “La storia di Mecar e Smet - prosegue il manager Mecar - viaggia molto indietro nel tempo: il nonno di Domenico De Rosa acquistava da mio nonno negli Anni Cinquanta; abbiamo riscritto questo sodalizio che non è più un rapporto cliente-fornitore ma una partnership forte e durevole”.

Quando avete iniziato a ipotizzare di avviare la “rivoluzione” del metano liquido? “Nel lontano 2011 iniziava la scommessa, proprio quando - prosegue il manager campano - venivano a crollare tutte le certezze del mercato. Con Domenico De Rosa non solo abbiamo deciso di iniziare nonostante i tanti nefasti presagi che ci venivano propinati e una legislazione lenta e poco responsive: in un momento in cui di scommesse se ne facevano davvero poche insieme abbiamo messo tutto in discussione. Ci dicevano che non era una priorità individuare carburanti alternativi? Noi invece abbiamo iniziato a crederci e avevamo Iveco dalla nostra parte, costruttore che ci credeva più di tutti. Dopo cinque anni l’operazione è perfezionata e abbiamo colto l’interesse delle multinazionali che sono molto più sensibili al tema ambientale di quanto si pensi”.

Qual è il segreto del successo di Mecar? “Agire con l’obiettivo - risponde Gianandrea Ferrajoli - di vedere sempre il cliente come partner, seguirlo non sulla parte della distribuzione del camion su cui c’è meno valore aggiunto, ma su tutta la filiera e risolvere i suoi problemi ed esigenze ovunque egli vada per il suo business. La prospettiva cliente-dealer è mutata profondamente: da clienti molto local siamo passati a clienti global, su scala europea. E una Concessionaria è chiamata a settarsi sulla stessa lunghezza mentale dei clienti: il processo di consolidamento non è ancora finito, da qui al 2020 vedremo ancora molti cambiamenti”.

seguito

CIRCOLO VIRTUOSO

aprile Smet utilizzerà gli Stralis LNG fornendo lo stabilimento di Suzzara dall’area di Torino: questa tratta rappresenta la prima implementazione strategica in

Italia”.

Gli altri protagonisti dell’accordo tra Iveco e Smet saranno gli Stralis AS440S48T/P, a trazione tradizionale, equipaggiati

con motore Iveco Cursor 11, Euro VI, da 480 cv e dotati dell’innovativo sistema di riduzione catalitica HI-SCR. Questa tecnologia esclusiva assicura una combustione ottimale del motore grazie alla sola immissione di aria. Il controllo dell’inquinamento è totalmente

garantito dal sistema EGR, post-trattamento a valle del motore in cui non è necessario ricorrere al ricircolo dei gas di scarico. L’esclusivo sistema HI-SCR, frutto dell’esperienza tecnologica di Iveco, offre una soluzione semplice alla grande sfida rappresentata dalla ri-

duzione delle emissioni inquinanti imposta dalla norma Euro VI: senza l’aggiunta di componenti complessi, senza inquinamento chimico del motore e dei dispositivi connessi e senza eccessive sollecitazioni termiche, che si traduce in una riduzione del peso e mag-

giore affidabilità. Per i gestori di un veicolo Iveco, il bilancio economico della tecnologia HI-SCR è molto favorevole. La riduzione del costo totale di esercizio (TCO, Total Cost of Ownership) consente un rapido ritorno dell’investimento nella tecnologia Euro VI.



Pierre Lahutte, Iveco Brand President e Domenico De Rosa, Direttore Commerciale di Smet.

LA “RICETTA” DEL GRUPPO SMET ALLA PROVA SULLA TRATTA ITALIA-SPAGNA

DE ROSA: “PRIMO E ULTIMO MIGLIO A GAS E MULTIMODALITÀ MARITTIMA”

Eco sostenibilità del trasporto grazie a multimodalità con primo e ultimo miglio a trazione LNG. È questo l’obiettivo del Gruppo Smet, che utilizzerà i veicoli Iveco a metano liquido per completare un progetto all’insegna dell’ecocompatibilità. “Con questa consegna - spiega Domenico De Rosa, Direttore Commerciale di Smet - il Gruppo Smet varca un ulteriore traguardo nel suo impegno che parte da lontano: nel 1948 mio nonno per la prima volta avviava l’attività di trasporto professionale, oggi guardiamo alle più ambiziose innovazioni come l’LNG, operiamo in 15 mercati e abbiamo un parco di 600 trattori stradali e duemila semirimorchi. Il paradigma che ha caratterizzato l’attività del Gruppo Smet negli ultimi 15 anni è stato l’esercizio di un trasporto in regola non solo con il Codice della Strada ma con l’ambiente: lo abbiamo fatto non solo quando era conveniente



economicamente ma quanto ritenevamo fosse responsabile fare. Siamo stati pionieri nella multimodalità marittima con partnership solide, quale quella con il Gruppo Grimaldi. Oggi con questa consegna copriamo un tassello che mancava per poter affermare che il trasporto che Smet produce è un trasporto sostenibile al cento per cento”. A seguire Domenico De Rosa ha tracciato la sua “equazione” per raggiungere quest’obiettivo: “Primo e ultimo miglio a trazione a basso consumo e a ridotta emissione di CO2, con l’LNG al posto del tradizionale gasolio, e la tratta preponderante in modalità alternativa. In questo modo - prosegue il manager Smet - il trasporto diventa responsabile e anche se non il più economico nel breve periodo, lo sarà certamente nel lungo periodo. Quella intrapresa è la strada corretta, lo dimostra il fatto che questi investimenti stanno stimolando la

curiosità di diverse multinazionali, che stanno spingendo affinché questo progetto possa essere accelerato con una rete infrastrutturale che oggi rappresenta l’unico limite che da operatore devo registrare”. Obiettivo di Smet, che opera con diverse sedi in Italia e in Europa, è realizzare subito il progetto nella tratta Italia-Spagna. “Nel giro di 12 mesi - ha assicurato Domenico De Rosa - il trasporto Italia-Spagna sarà sostenibile al cento per cento con LNG su tratte stradali e multimodalità marittima sulla parte mare: questo paradigma renderà al Pianeta un ‘cadeau’ e il Pianeta a sua volta non potrà che regalarci qualcosa di positivo: fenomeni atmosferici atipici, città chiuse per le polveri sottili potrebbero essere un giorno solo un ricordo. Smet ci crede e metterà la propria forza, quella dei suoi collaboratori e dei suoi partner per andare fino in fondo in questa sfida”.

STRALIS NATURAL POWER

BASSE EMISSIONI PER TUTTE LE MISSIONI.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288
WWW.IVECO.IT

PIÙ ECONOMIA

- Riduzione del costo del carburante fino al 40%
- Riduzione del TCO fino al 10%
- Fino a 800 km di autonomia

PIÙ ECOLOGIA

- Emissioni ridotte rispetto al diesel:
- Particolato -95%
 - Ossidi di azoto -35%
 - CO₂ -10%

PIÙ SILENZIOSITÀ

- Rumorosità del motore dimezzata rispetto al diesel: (- 5dB)
- Possibilità di certificazione Quiet Truck 72db(A) Piek

PIÙ VERSATILITÀ

- Stralis Natural Power offre:
- Versioni LNG (gas naturale liquefatto)
 - Versioni CNG (gas naturale compresso)
 - Compatibilità con bio-metano



IVECO è da anni leader europeo sia nella ricerca sia nella produzione di veicoli leggeri, medi, pesanti ed autobus a metano con circa 25.000 motori Natural Gas prodotti e più di 1.000 milioni di km percorsi. Due decenni di innovazione continua per costruire una forte leadership.

RIDUZIONE DEL COSTO DEL CARBURANTE FINO AL 40%
RIDUZIONE DEL TCO FINO AL 10%

L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

MERCEDES-BENZ TRUCKS

La legge dei grandi numeri

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Mercedes-Benz Trucks vola alto e porta a casa un risultato commerciale di rilevanza storica. La Casa tedesca ha infatti registrato il più grande ordine flotta in Europa orientale della sua blasonata storia. Un accordo quadro per la fornitura di ben 1.000 Mercedes-Benz Actros con motori Euro VI è stato firmato con Girteka Logistics, società di logistica lituana. L'accordo rappresenta una tappa importante nella collaborazione tra Girteka e Mercedes-Benz Trucks. La maggior parte dei camion sarà consegnata allo specialista baltico entro l'anno in corso.

Actros si segnala per la sua efficienza nel consumo medio di carburante, che è stato ridotto del 13 per cento dal suo lancio sul mercato nel 2011. Non è dunque un caso che i veicoli diretti in Lituania saranno tutti equipaggiati con la nuova generazione ulteriormente ottimizzata dell'unità OM 471 heavy duty, a cui si aggiunge la dotazione del Predictive Powertrain Control (PPC). Rispetto al modello precedente, il consumo già basso di carburante del motore diesel è stato ulteriormente ridotto fino al 3 per cento; senza contare l'abbassamento delle emissioni di CO₂. Il sistema di assistenza alla guida PPC riconosce la topografia del percorso e gestisce i cambi marcia in modo da ottimizzare l'efficienza. In questo modo il dispositivo riduce il consumo di carburante fino al 5 per cento.



“Siamo orgogliosi di avere Girteka Logistics come grande cliente che ha effettuato il più grande ordine di veicoli Mercedes-Benz in Europa orientale - ha dichiarato Stefan Buchner, Responsabile Mercedes-Benz Trucks - Ci sentiamo molto onorati per questa fiducia, e si vede chiaramente che il nostro modello di punta Actros rimane davanti nelle preferenze all'agguerrita concorrenza”.

Gli ha fatto eco Mindaugas

Raila, Presidente di Girteka Logistics: “Nell'anno del nostro ventesimo anniversario abbiamo deciso di modernizzare la nostra flotta con 1.000 nuovi Mercedes-Benz Actros, una decisione di fondamentale importanza strategica per noi. Il nuovo Actros convince per le sue performance operative, i dispositivi di sicurezza e l'affidabilità”.

Al fine di migliorare ulteriormente l'efficienza complessiva dei nuovi truck Gir-

teka Logistics ha deciso di affidarsi al sistema telematico FleetBoard, in grado di raccogliere ed elaborare tutti i dettagli del veicolo come consumo e frenatura in relazione allo stile di guida. FleetBoard supporta la piena trasparenza di tutta la flotta e mostra chiaramente quali siano le ulteriori potenzialità di risparmio.

Inoltre, tutti i trattori ordinati da Girteka Logistics sono dotati di cabina BigSpace,

con altezza libera di 199 centimetri e 890 litri di spazio di stivaggio al fine di offrire ai driver le migliori condizioni di lavoro e la massima libertà di movimento a bordo.

Actros è il modello di punta della gamma Mercedes-Benz Trucks fin dal suo lancio sul mercato nel 1996. Un primato che dura ancora oggi al compimento del 20esimo anniversario di onorata carriera. Economico, dinamico, versatile e confortevole: con

LA CASA TEDESCA HA REGISTRATO IL PIÙ GRANDE ORDINE FLOTTA IN EUROPA ORIENTALE DELLA SUA BLASONATA STORIA. UN ACCORDO QUADRO PER LA FORNITURA DI BEN 1.000 ACTROS CON MOTORI EURO VI È STATO FIRMATO CON GIRTEKA LOGISTICS, SOCIETÀ DI LOGISTICA LITUANA. LA MAGGIOR PARTE DEI CAMION SARÀ CONSEGNATA ALLO SPECIALISTA BALTICO ENTRO L'ANNO IN CORSO.

queste caratteristiche Actros è diventato il truck pesante di maggior successo nel mondo.

Dal 2011, l'ultima generazione Actros è assemblata nello stabilimento Mercedes-Benz di Woerth ed è stato il primo truck pesante a soddisfare lo standard Euro VI. Actros combina con profitto economia ed ecologia. Mercedes-Benz ha consegnato finora più di un milione di Actros di tutte le generazioni, di cui più di 100mila unità della gamma attuale.

Fondata nel 1996, Girteka Logistics è azienda di trasporto leader a livello europeo con più di 7.100 dipendenti distribuiti nel vecchio continente, in Scandinavia e nella Comunità di Stati Indipendenti. La flotta è composta da 2.900 camion e 3.100 rimorchi. I clienti della società vanno dai produttori locali alle grandi aziende internazionali. Dal 2012 Girteka Logistics è un affidabile partner logistico di Mercedes-Benz nel trasporto di parti di ricambio in tutta Europa.

ENEL: LA FLOTTA COMPRENDE ANCHE ATEGO E SPRINTER

CORRENTE CONTINUA GRAZIE A UNIMOG

Una flotta di 40 Unimog U 218 veicoli è in funzione presso Enel per garantire la fornitura continua ed efficiente di energia elettrica. Consegnati lo scorso anno al primario fornitore di energia elettrica italiano, i veicoli allestiti con piattaforma di lavoro elevata hanno dimostrato giorno dopo giorno tutto il loro valore. Sono però ben 112 i Mercedes-Benz Unimog che operano presso Enel. La loro mission è consentire agli operatori di intervenire per le riparazioni urgenti così come per l'ordinaria manutenzione anche sui terreni più difficili. Questo comporta il poter rispondere rapidamente in caso d'emergenza, come quando le linee elettriche devono essere riparate dopo la caduta di neve o frane. Gli Unimog devono per-

tanto essere in grado di operare fuori dai sentieri battuti e nelle zone in cui i normali camion da strada asfaltata sono off limits. A prescindere dalla stagione o dalla situazione meteorologica, sono del resto queste le condizioni tipiche affrontate dal polidrico Unimog. Grazie alla versatilità e all'affidabilità del veicolo speciale Mercedes-Benz, le squadre di emergenza di Enel sono quindi esentate dalla necessità di bypassare attraverso percorsi alternativi per arrivare ai punti di interesse normalmente difficili da raggiungere.

Mercedes-Benz Unimog, con la sua imponente guidabilità e manovrabilità off road, è nato per le attività più impegnative e le sfide più difficili. I suoi assi a portale garantiscono un'eleva-



ta altezza da terra e una grande articolazione assiale, mentre i bloccaggi del differenziale permettono di affrontare con facilità i terreni più estremi. In più, Unimog U 218 è particolarmente agile grazie al suo diametro di sterzata di 12,6 metri, simile a quello di un'autovettura. Gli sbalzi ridotti combinati con angoli di attacco e di uscita favorevoli aumentano la manovrabilità. Di conseguenza, la rete Enel può essere sicura che i luoghi dove sono necessarie delle riparazioni possono essere raggiunti senza problemi. Sul posto, così come in viaggio, Unimog allenta la tensione sul conducente grazie, tra l'altro, alla moderna cabina panoramica che offre una vista senza ostacoli della strada e del terreno. Unimog U 218 è dotato di motore a quattro cilindri da 130 kW/177 cv. Montato sul telaio, la piattaforma di lavoro Oil & Steel Scorpion 15 E è controllata tramite l'impianto idraulico di lavoro dello stesso Unimog. Il braccio telescopico può estendersi a una altezza massima di lavoro di 15,9 metri e ha uno sbraccio laterale di 10,3 metri. Il cesto può supportare un carico di 200 kg.

Oltre ai nuovi 40 Unimog U 218, sono stati consegnati 8 Mercedes-Benz Atego 1024 4x4 dotati di gru. I camion a quattro ruote motrici erogano una potenza di 175 kW/ 238 cv e hanno assi e ammortizzatori rinforzati. Della flotta Enel fanno già parte 70 Unimog U 20 e 2 Unimog U 500, per non parlare dei 220 truck della serie Atego e i 150 furgoni Sprinter.



La seconda generazione del motore da 12,8 l farà risparmiare all'Actros un ulteriore 3% di gasolio.

Questi sono i migliori presupposti per poter ampliare ulteriormente il margine di risparmio di carburante registrato nei precedenti test drive comparativi «Fuel Duel». Constatate voi stessi, andando all'indirizzo www.fuelduel.it, oppure mettendovi personalmente al volante dell'Actros.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



MAN TRUCK & BUS ITALIA

A ogni missione il suo mezzo

FLESSIBILI, ECONOMICI E ATTENTI ALL'AMBIENTE: LA CASA DEL LEONE PRESENTA A IFAT 2016 A MONACO DI BAVIERA SOLUZIONI COMPLETE PER LE MUNICIPALIZZATE. PROTAGONISTA LA LINEA TGM 13.250 A TRAZIONE INTEGRALE, MACCHINE PER SERVIZI URBANI CON ALLESTIMENTI INTERCAMBIABILI E MASSA COMPLESSIVA FINO A 15 T. SARÀ ESPOSTA IN DUE ALLESTIMENTI (SPAZZATRICE E CASSONE RIBALTABILE TRILATERALE) IN ABBINAMENTO AL CAMBIO A 9 MARCE. PER MIGLIORARE COMFORT E SICUREZZA TRA LE PROPOSTE DEL COSTRUTTORE TEDESCO LA TRASMISSIONE AUTOMATIZZATA TIPMATIC, CHE FACILITA LE OPERAZIONI DI PULIZIA, E L'ESP, IL PROGRAMMA ELETTRONICO DELLA STABILITÀ, PER VEICOLI A DUE ASSI A TRAZIONE INTEGRALE.



MAX CAMPANELLA
VERONA

Rifiuti vegetali provenienti da potatura di piante, manutenzione dei giardini, pulizia dei cortili: la gestione del servizio di spazzamento e lavaggio stradale, così come lo smaltimento o il recupero dei rifiuti urbani e assimilati e le

operazioni di giardinaggio e manutenzione del verde ornamentale, richiedono veicoli caratterizzati da flessibilità, economia, sensibilità ambientale, praticità di impiego, efficienza, affidabilità. Tutte le caratteristiche che saranno in grande evidenza allo stand fieristico MAN a IFAT 2016, nell'ambito delle soluzioni

pratiche che la Casa del Leone esporrà in occasione della maggiore fiera mondiale dei settori ambiente, energia e riciclaggio che si terrà a Monaco di Baviera dal 30 maggio al 3 giugno prossimi.

La scelta della combinazione veicolo-allestimento è il primo passo per gli operatori che mirano alle economie

di esercizio e alla semplicità di manutenzione del proprio veicolo: MAN mette a disposizione un ampio portfolio composto di modelli dalle 7,49 fino alle 41 t delle serie TGL, TGM, TGS e TGX, proponendo ai professionisti del settore l'interazione ottimale del telaio MAN e dell'allestimento, nonché l'equi-

paggiamento specifico, affinché si sfruttino appieno le caratteristiche di efficienza dell'insieme.

I quattro veicoli che saranno presentati allo stand MAN sono sinonimo di flessibilità nella combinazione con l'allestimento, di sensibilità per l'ambiente con l'efficiente tecnologia di depurazione dei

gas di scarico Euro 6 e di economia grazie alla catena cinematica dimensionata in modo specifico per il settore.

L'impiego di un'autospazzatrice si limita solitamente alla stagione asciutta. In presenza di neve, è richiesto invece un veicolo dai costi di acquisto e manutenzione relativamente elevati: un veicolo per la pulizia invernale delle strade dotato di spargitore, che però viene impiegato solo pochi mesi all'anno. Invece, un autoribaltabile viene usato tutto l'anno in diversi modi. La soluzione? Un telaio per tre usi diversi! Questa varietà di combinazioni è sinonimo di flessibilità. Il telaio viene usato sempre, assicurando all'azienda il massimo sfruttamento del veicolo e la redditività dell'investimento di acquisto. Il modello a trazione integrale MAN TGM 13.250 4x4 BL garantisce questa intercambiabilità e può essere usato con una spazzatrice o un cassone ribaltabile con spargitore. MAN predispone il veicolo in modo tale che il cambio di allestimento possa avvenire con rapidità. Una spazzatrice richiede spazio libero tra gli assi per le spazzole a rullo, le spazzole a disco e l'aspirazione, MAN ha perciò spostato l'impianto dei gas di scarico Euro 6, incluso tubo di scappamento, serbatoio dell'aria e cassetta batteria, su un telaio portante dietro la cabina. Il serbatoio del gaso-

MAN TGS PER LA NETTEZZA URBANA

VEICOLO A QUATTRO ASSI CON IL PREGIO DELL'ECONOMICITÀ

Un veicolo per la raccolta della nettezza urbana a quattro assi è fondamentale per le economie di esercizio. Il telaio allungato con maggiore carico utile consente di montare un allestimento con una capacità di 28 mc e un aumento di circa 6 mc rispetto a un veicolo a tre assi. La centralizzazione delle strutture di smaltimento, come discariche o termovalorizzatori, comporta tragitti di trasporto più lunghi tra la zona di raccolta e il punto di scarico dei rifiuti. L'aumento della capacità riduce il numero di giri di raccolta giornalieri e i relativi lunghi viaggi di trasporto. Un ulteriore vantaggio di un veicolo a quattro assi risiede nel suo carico utile più elevato e nella sua distribuzione ottimale sugli assi. Il carico utile è importante, per esempio, nello svuotamento dei contenitori dell'organico, considerando che un metro cubo di rifiuti organici pesa più di un metro cubo di rifiuti domestici o di plastica/carta. MAN predispone in fabbrica per la serie TGS una formula 1+3, in cui l'asse centrale dei tre posteriori è motore e due sono trainati: il più avanzato, dimensionato per 8 t, è sollevabile e con la possibilità di eliminare il carico su di esso, mentre il terzo è un asse trainato anch'esso dimensionato per 8 t. Gli interassi misurano 3.750-1.350-1.450 mm. Altri elementi a favore di questa soluzione sono l'elevata maneggevolezza e l'usura ridotta dei pneumatici.

Durante la raccolta dei rifiuti l'autista deve continuamente innestare le marce, partire, frenare e fermarsi, perché i luoghi di carico sono spesso distanti pochi metri l'uno dall'altro. Inoltre, deve ogni volta attivare e disattivare l'impianto idraulico per le funzioni di carico e compattazione dei rifiuti. Il profilo di guida della raccolta dei rifiuti è quindi fondamentalmente diverso dagli altri impieghi dei veicoli industriali. Un notevole aiuto per il conducente è rappresentato dall'elemento di manovra offerto da MAN per i veicoli della nettezza urbana con carico sulla parte posteriore e collegato al cambio automatizzato MAN TipMatic. Questo elemento di comando è fissato al bracciolo del sedile del conducente ed è quindi particolarmente maneggevole: spingendo un pulsante il conducente attiva le funzioni specifiche dell'allestimento.



MAN TGS PER LA VIABILITÀ INVERNALE

LA SOLUZIONE PERFETTA QUANDO OCCORRE PRATICITÀ D'IMPIEGO

MAN TGS 28.400 a tre assi ha un telaio configurato in stretta collaborazione con i suoi utilizzatori e garantisce elevate doti di trazione, maneggevolezza ed economicità. MAN predispose già in fabbrica un telaio a trazione integrale con asse trainato sterzante e sollevabile. Il trasportatore non deve più rivolgersi a un allestire esterno per montare l'equipaggiamento specifico per i servizi di viabilità invernale. Il terzo asse, dimensionato per una portata di nove tonnellate, aumenta il carico utile e la lunghezza dell'allestimento, con-

sentendo così il trasporto di una maggiore quantità di materiale antigelo da spargere. Il conducente apprezza l'asse trainato sterzante soprattutto perché assicura una grande maneggevolezza del veicolo, lungo circa 8,5 metri con un raggio di sterzata inferiore di due metri (17,3 anziché 19,3 metri) rispetto a un MAN TGS a tre assi con gruppo asse motore doppio. Il sollevamento dell'asse trainato in assenza di carico o con carico parziale riduce i consumi e l'usura dei pneumatici, contribuendo così all'economicità d'impiego del veicolo. Gli ele-

menti forniti di serie comprendono anche gli allestimenti specifici per il servizio invernale, come la piastra anteriore di montaggio e l'illuminazione, interfacce elettriche e il sistema idraulico per le attrezzature invernali, nonché la predisposizione per il montaggio di una telecamera che invia le immagini allo schermo del sistema di navigazione nel cruscotto.

Le macchine per servizi comunali devono poter essere usate tutto l'anno: le municipalizzate, gli enti di manutenzione delle strade e delle autostrade e le relative aziende incaricate

si occupano di sgombero neve, pulizia delle strade, riparazioni del manto stradale, segnaletica e illuminazione, nonché delle aree verdi ai margini delle strade.

I veicoli MAN delle serie TGL, TGM e TGS rispondono a queste esigenze con il cassone ribaltabile e l'equipaggiamento per i servizi di viabilità invernale e possono essere completati anche con gru retrocabina. Le attrezzature possono così essere cambiate in modo flessibile per le diverse esigenze in estate e inverno.



lio è sul lato sinistro, in modo che sulla destra del telaio ci sia spazio per il gruppo spazzole. In ciascun allestimento, al posto dei serbatoi per l'olio idraulico, MAN predispose un serbatoio centrale per tutte le utenze, anch'esso alloggiato sul telaio portante.

La trazione integrale non assicura solo l'avanzamento dell'autoribaltabile su strade sconnesse, ma anche in inverno durante lo sgombero della neve. Offre poi un'altezza libera dal suolo sotto il telaio che consente il montaggio dei dispositivi di pulizia e aspirazione della spazzatrice. Tra

gli elementi forniti, sono compresi l'attrezzatura per i servizi di viabilità invernale con piastra di montaggio anteriore secondo le norme DIN 15432, interfacce elettriche con segnale di velocità di marcia per lo spargitore, illuminazione e indicatori di direzione rialzati, nonché avvisori ottici rotanti arancioni sul tetto della cabina di guida.

Peculiarità della gamma MAN TGM, con massa complessiva ammessa da 13 a 15 t e trazione integrale, sono le sospensioni pneumatiche di serie sull'asse posteriore che facilitano il cambio di allesti-

mento e garantiscono la massima protezione del carico in caso di scossoni, mantenendo un assetto costante. Il vantaggio delle sospensioni pneumatiche risulta evidente nel servizio di viabilità invernale: la superficie di carico e il piatto spargitore rimangono sempre alla stessa altezza, indipendentemente dalle condizioni di carico dello spargitore montato. Lo spargimento di materiale antigelo impostato non deve essere regolato successivamente quando il veicolo è in servizio.

A IFAT viene presentato un MAN TGM 13.250 4x4

BL in combinazione con due allestimenti, in modo da sottolineare la flessibilità d'impiego del veicolo. Dietro al telaio si trovano una spazzatrice della ditta Faun e un cassone ribaltabile trilaterale della ditta Meiller. Il veicolo è dotato di cambio a 9 marce. In alternativa, MAN proporrà per le serie TGL e TGM con il motore Euro 6 da 250 cv anche il cambio automatizzato MAN TipMatic con uno speciale programma di rapporti per spazzatrici. In questo modo il conducente non deve più occuparsi di cambiare marcia e potrà quindi

concentrarsi sul traffico, un grande vantaggio nella pulizia delle strade e nello sgombero della neve. Nei tragitti tra i diversi luoghi d'intervento il MAN TGM si sposta quindi con la tipica velocità di un camion. Il pulsante rotante posizionato vicino al sedile è facile da raggiungere e il suo funzionamento intuitivo: basta ruotarlo per scegliere la marcia avanti o la marcia indietro. Per l'uso della spazzatrice è disponibile un programma di marce specifico, contrassegnato come Ds.

Per le macchine comunali

a due assi e a trazione integrale attivabile, MAN offre già ora il programma elettronico di stabilità ESP, che la legge prescrive solo per telai destinati all'impiego su strada. Gli autoribaltabili per impieghi cava-cantiere sono spesso ordinati con trazione integrale per lo svolgimento di operazioni anche su terreni difficili, nonostante per la maggior parte del tempo si spostano su strada. Implementando l'ESP anche nei modelli a trazione integrale delle serie TGM e TGS, obiettivo di MAN è migliorare la sicurezza.

MAN TGM PER LA RACCOLTA DEI RIFIUTI

MAGGIOR CARICO UTILE ED EFFICIENZA AL TOP

Se si confrontano le due serie MAN TGM e TGS come base per un veicolo della nettezza urbana a tre assi, MAN TGM si mostra migliore per il carico utile e l'ampiezza della cabina. L'efficienza non si misura solo in termini di prezzo del veicolo, come viene tenuto in considerazione nel TCO (Total Cost of Ownership), ma anche nell'ergonomia durante l'impiego quotidiano. L'accesso alla cabina è comodissimo e presenta solo due gradini, cioè uno di meno rispetto alla serie di dimensioni maggiori. Un vantaggio non da poco durante un giro di raccolta rifiuti, in cui si deve continuamente salire e scendere dalla cabina. Il conducente e i due passeggeri possono inoltre approfittare della maggiore spaziosità dovuta all'allungamento della cabina C di 26,5 cm. MAN TGM, dimensionato per una massa complessiva ammessa di 26 t, ha un carico utile maggiore di circa una tonnellata rispetto a MAN TGS; ne risulta una maggiore flessibilità di carico dell'allestimento che ha una capacità di 22 mc.

A IFAT 2016, MAN presenterà una novità per la serie TGM: un interesse di 4.125 mm tra primo e secondo asse. Questa configurazione risponde alle esigenze pratiche di ottimizzazione della distribuzione del peso tra tutti gli assi, tenendo conto così della pesantezza del carico e dei suoi cambiamenti di baricentro durante la raccolta. Si deve inoltre ricordare l'asse trainato, dimensionato per un carico di 7,5 t, che aumenta la maneggevolezza nelle strade in cui parcheggiano macchine da entrambi i lati, nel caso di manovre in vicoli stretti e in condizioni difficili a causa dell'elevata densità di abitazioni nelle aree urbane.

Il TGM 26.340 6x2-4 BL che sarà esposto a Monaco presenta gli elementi di comando che rendono efficiente l'uso di un veicolo per la nettezza urbana con carico sulla parte posteriore. È equipaggiato con il software MAN TipMatic specifico del settore, freno elettromagnetico e un elemento di comando sul bracciolo del conducente. Nel veicolo si trova anche una nuova generazione di sistemi di sicurezza, come quello di assistenza corsia LGS, assistenza alla frenata d'emergenza EBA2 e il segnale frenata di emergenza ESS.



A partire da una velocità di 60 km/h, il Lane Guard System LGS monitora la posizione del veicolo rispetto alla corsia di marcia e avverte il conducente in caso superi inavvertitamente la linea di demarcazione della propria corsia. Il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza EBA2 (Emergency Brake Assist) integrato da MAN soddisfa già pienamente i requisiti di legge più severi di livello 2, che si applicheran-

no dal novembre 2018 per i veicoli di nuova immatricolazione. In caso di frenata violenta, oltre alle luci di stop, il segnale di frenata d'emergenza (ESS, ovvero Emergency Stopping Signal) attiva anche i lampeggiatori a una frequenza più elevata (lampeggiamento d'emergenza), segnalando in questo modo al traffico retrostante la situazione di pericolo.

DAIMLER TRUCKS CAMPUS CONNECTIVITY

Connettività, voce del verbo trasportare

FABIO BASILICO
DÜSSELDORF

L'orizzonte di Daimler Trucks si allarga sempre più e nel nome della connettività compie passi da gigante verso il trasporto di domani. A Düsseldorf, la Casa tedesca ha organizzato il Campus Connectivity, una giornata di workshop intensivi a cui hanno partecipato giornalisti specializzati provenienti da diverse parti del mondo. Tema dell'incontro: l'autocarro interconnesso come ricetta per il successo di imprese, conducenti e società. L'era digitale passa attraverso le infinite potenzialità di internet: anche i trasporti si adeguano ai nuovi tempi e Daimler lo fa implementando nel concreto la filosofia "Shaping Future Transportation".

Connettività o interconnessione: di cosa stiamo parlando? Di qualcosa che si verifica quando ognuno comunica con gli altri e la rete comunica con tutti, creando vantaggi per tutti gli interessati. E quando tutti i partecipanti a questa fitta rete di comunicazione ricevono le informazioni giuste al momento giusto e al posto giusto. Daimler Trucks è leader nel campo



Wolfgang Bernhard, membro del Board of Management di Daimler AG con la responsabilità per Daimler Trucks & Buses.

dell'interconnessione dei veicoli industriali, dal momento che le basi del complesso processo di ricerca e sviluppo sono state gettate ben trent'anni fa. Dal 2013, il principale produttore di autocarri a livello mondiale ha inserito la connettività nella sua strategia tecnologica, collegando in rete a livello globale già più di 365mila veicoli. "In futuro - ha spiegato nel suo inter-

vento Wolfgang Bernhard, membro del Board of Management di Daimler AG con la responsabilità per Daimler Trucks & Buses - non basterà più ottimizzare i singoli flussi di creazione del valore aggiunto. Solo il collegamento di questi flussi in un'unica rete consentirà di ottenere le massime sinergie. In tale ambito, l'autocarro diventa un elemento della cosiddetta 'In-

ternet of Things' ('Internet delle cose'), trasformandosi in un oggetto che crea ancora più valore aggiunto attraverso l'interconnessione con altri oggetti e apparecchi, a vantaggio di tutti gli interessati".

L'interconnessione, grazie alla comunicazione V2V e V2I (Vehicle to Vehicle e Vehicle to Infrastructure) può evitare il collasso dei trasporti sulle strade, ridurre nettamente i consumi di carburante e le emissioni e contribuire a diminuire ulteriormente il numero degli incidenti stradali. La società potrà trarre vantaggio da una maggiore sicurezza, come pure dalla conservazione delle risorse e dell'ambiente. Le imprese beneficeranno dell'ottimizzazione dei processi logistici, risparmiando tempo e abbattendo i costi. I conducenti di autocarri vedranno notevolmente alleviato il loro impegnativo lavoro quotidiano. Per questo motivo Daimler Trucks sta sviluppando in maniera sistematica i suoi servizi e le proprie offerte tecnologiche in questo campo. Anche se la connettività è diventata una parola di moda nel settore logistico solo di recente, Daimler Trucks offre servizi di rete e telematici con successo già da diver-

si anni: l'interconnessione all'interno del motore, tra motore e cambio, tra il sistema di trazione e il percorso da affrontare rappresenta da tempo la base per ridurre sempre di più consumi ed emissioni; inoltre, è il presupposto per una gestione delle flotte sempre più efficace, ad esempio attraverso il leader di mercato FleetBoard, e costituisce anche la base per la continua ottimizzazione di autocarri che, in modo intelligente e autonomo, percorrono le autostrade fino a destinazione, con livelli di sicurezza e redditività mai visti prima.

IL FUTURO DELLA LOGISTICA

"L'interconnessione, ovvero la comunicazione tra i singoli e tra l'intera rete con tutti - ha detto ancora Bernhard - è il futuro della logistica e in particolare del complesso traffico di merci in un sistema economico basato sulla divisione del lavoro e strettamente interconnesso. Il collegamento in rete rappresenta la piattaforma indispensabile per organizzare perfettamente i flussi di merci e materiali senza soluzione di continuità. Per un trasporto veloce, ri-

ORGANIZZATO A DÜSSELDORF, IL CAMPUS CONNECTIVITY DI DAIMLER TRUCKS HA PRESENTATO ALLA STAMPA SPECIALIZZATA TUTTI I PROGRESSI CHE IL COSTRUTTORE TEDESCO STA COMPIENDO NELL'AVVENIRISTICO CAMPO DELL'INTERCONNESSIONE DEI VEICOLI INDUSTRIALI. PER DAIMLER, L'AUTOCARRO INTERCONNESSO È LA RICETTA PER IL SUCCESSO DI IMPRESE, CONDUCENTI E SOCIETÀ IN UN FUTURO CON TRASPORTI DI MERCI SU GOMMA SEMPRE PIÙ EFFICIENTI.

spettoso dell'ambiente e delle risorse, è quindi altamente efficiente. In tutto questo l'autocarro, come spina dorsale del trasporto di merci su gomma, svolge un ruolo determinante".

Un capitolo importante riguarda il mercato dei veicoli industriali nordamericano, dove Daimler Trucks North America porta avanti le sue attività nel settore dei servizi interconnessi attraverso la sua partecipazione alla Zonar Systems Inc., sviluppatore e for-

MERCEDES-BENZ TRUCKS FLEETBOARD E "DIGITAL SOLUTIONS & SERVICES"

LA NUOVA FRONTIERA DEL MANAGEMENT DIGITALE

Nei prossimi anni la connettività cambierà per sempre e drasticamente l'industria dei trasporti. Dai numerosi dati che un autocarro può inviare e ricevere, in futuro nasceranno ulteriori idee e modelli aziendali. Mercedes-Benz Trucks ha inaugurato il 1° aprile 2016 il nuovo settore denominato "Digital Solutions & Services" che raggruppa il vasto numero di attività già esistenti e previste che riguardano le applicazioni digitali dei veicoli industriali con la Stella, in stretta collaborazione con gli altri Settori Operativi.

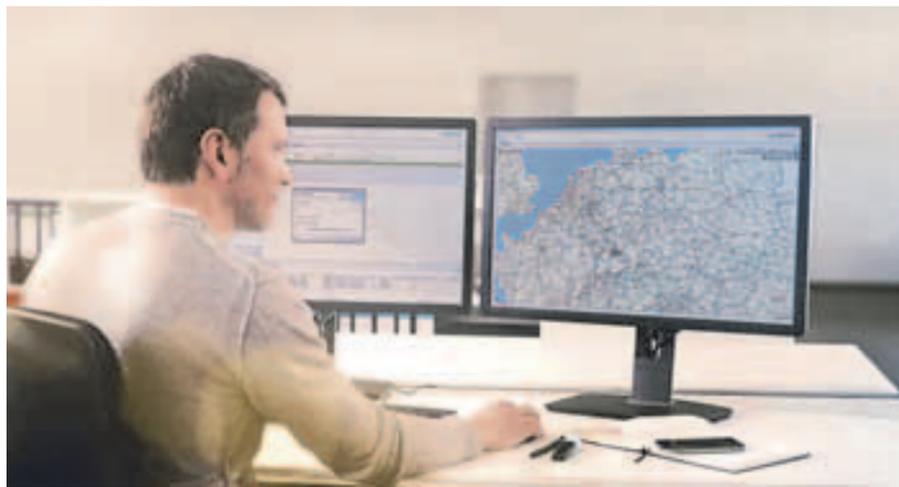
La società affiliata FleetBoard, che costituirà una parte integrante del nuovo settore, stabilisce già dal 2000 gli standard di riferimento dei sistemi telematici e figura, nel suo campo, tra i fornitori di maggior successo e più innovativi a livello mondiale. FleetBoard registra un vasto numero di dati sulle condizioni, sull'itinerario e sulla posizione attuale del veicolo, per poi trasmetterli tramite telefonia mobile alla sede centrale. FleetBoard offre un'ampia gamma di servizi singoli completi e strutturati in maniera modulare che riguardano la gestione delle flotte, degli ordini e dei conducenti, consentendo ai clienti di comporre pacchetti personalizzati secondo le proprie esigenze. Servizi che aiutano le aziende a gestire non solo i propri conducenti e autocarri, ma anche i semirimorchi. Il FleetBoard Fleet Management è lo strumento giusto per aumentare notevolmente l'efficienza della flotta. FleetBoard fornisce all'azienda un vasto numero di informazioni oggettive su tutti i veicoli della flotta, a prescindere dalla marca. Dai dati sulla percorrenza e sul consumo di carburante al livello dei liquidi d'esercizio o al prossimo intervento di manutenzione, è possibile rilevare qualsiasi informazione desiderata che riguarda il veicolo.

Tutte le principali informazioni vengono salvate sul server FleetBoard, per poi essere messe a disposizione dell'utente tramite internet sul desktop del FleetBoard Cockpit, sem-

pre adeguate alle rispettive esigenze del cliente. Piuttosto integrato nel Fleet Management, è il nuovo modulo FleetBoard Trailer Management dedicato al semirimorchio. I servizi FleetBoard Mapping e FleetBoard Track-&Trace indicano la posizione dell'autocarro su una cartina digitale e ne registrano il percorso sulla base del suo segnale GPS. Nel servizio si possono includere anche i punti d'interesse del cliente, come ad esempio le sue filiali o gli indirizzi dei clienti. FleetBoard Service mette a disposizione del parco veicoli in-



formazioni aggiornate sulle condizioni tecniche dei veicoli. Questi dati possono essere trasmessi anche al Service Partner, ovvero all'officina aziendale, per pianificare in maniera ottimale gli interventi manutentivi e aumentare la disponibilità. In caso di panne, grazie al servizio FleetBoard Uptime è possibile inviare, con la semplice pressione di un pulsante sulla plancia, una breve diagnosi al tecnico del servizio di soccorso stradale Mercedes-Benz Service24h.



Attraverso la gestione degli ordini, con FleetBoard è possibile collegare intelligentemente in rete i vari processi logistici. Utilizzando workflow standard, FleetBoard preconfigura numerosi tipici incarichi di trasporto come la pianificazione dei viaggi e dei trasporti, l'evasione di ordini, il caricamento, la sostituzione di pallet o di altri strumenti di carico, lo scaricamento con messaggi di stato o la registrazione dei tempi di attesa. La gestione degli ordini offre vantaggi anche ai conducenti. Attraverso la comunicazione tramite il DispoPilot.guide è possibile comunicare facilmente i tempi di attesa o i rallentamenti dovuti alle code, evitando eventuali incomprensioni che possono derivare dalle conversazioni al telefono. Eventuali danni alla merce possono essere documentati grazie alla funzione di fotocamera del DispoPilot.guide. Ugualmente si possono evadere gli ordini con sicurezza attraverso workflow predefiniti, assicurando la massima trasparenza nei confronti dei dispatcher.

Il soggetto decisivo del trasporto su gomma

è la persona seduta al volante. Qui entra in scena il servizio di gestione dei conducenti FleetBoard, che registra e valuta lo stile di guida, fornisce consigli all'autista sull'uso dell'autocarro e all'azienda per eventuali necessità di formazione. A tutto ciò si aggiunge l'importante tema della Gestione tempi, il controllo preciso dei tempi di guida e di riposo. A garantire una facile comunicazione tra aziende e autisti provvede il servizio FleetBoard Messaging, grazie al tablet DispoPilot.guide o all'App per smartphone DispoPilot.app. Attualmente sono quasi 180mila i veicoli in circolazione con FleetBoard per un totale di 6mila clienti. L'azienda con sede a Stoccarda dà attualmente lavoro a più di 200 dipendenti ed è operativa in tutto il mondo in 40 Paesi. FleetBoard non connette solo veicoli Mercedes-Benz. Altri veicoli di altri brand possono essere dotati dell'hardware in ogni momento e il tutto può essere facilmente integrato nell'esistente sistema di gestione logistico dell'azienda.

nitore leader nel campo delle soluzioni logistiche, telematiche e di connettività. Daimler Trucks North America e Zonar sono uniti da una partnership che dura da cinque anni e che è iniziata con il lancio sul mercato del sistema di telediagnosta "Virtual Technician", per poi proseguire con lo sviluppo della soluzione completa "Detroit Connect", la prima soluzione telematica negli Usa e in Canada in grado di rilevare i messaggi di guasto anche durante la marcia. Con "Detroit Connect", utilizzata a bordo di oltre 185mila veicoli, fino a oggi sono stati percorsi miliardi di chilometri.

Uno degli sviluppi più promettenti della "connected revolution" è senza dubbio quello della guida priva di un costante intervento del conducente. La guida autonoma è generalmente possibile senza interconnessione sotto forma di uno scambio V2V (Vehicle to Vehicle), come dimostra il sistema Daimler Highway Pilot per gli autocarri a guida autonoma. Tuttavia, questo sistema è strettamente interconnesso con il suo ambiente tramite sistemi radar e telecamere. Senza questo sicuro collegamento con il mondo al di fuori del veicolo, un autocarro a guida autonoma non si può e non si deve muovere neanche di un centimetro. L'autocarro a guida autonoma come il Mercedes-Benz Actros con Highway Pilot o il "collega" nordamericano Freightliner Inspiration Truck, scannerizza l'area antistante a corto e lungo raggio con la massima precisione grazie a sistemi di telecamere e radar, valutando i dati ricevuti grazie alla "Multisensor fusion" e orientando esattamente la propria posizione sulla carreggiata e la sua velocità indipendentemente da-



I giornalisti della stampa specializzata durante uno dei workshop del Campus Connectivity.

gli altri veicoli. Il sistema Highway Pilot combina così le funzioni dei noti sistemi Tempomat con regolazione della distanza e sistema antisbandamento, integrandoli con interventi sullo sterzo. In tal modo effettua non solo il controllo delle dinamiche longitudinali dell'autocarro, ma per la prima volta anche di quelle laterali. Solo assumendo il controllo delle dinamiche laterali - per la prima volta nello sviluppo dei veicoli industriali - l'autocarro viene mantenuto automaticamente con sicurezza al centro della sua corsia di marcia.

TERRITORIO NATURALE

"La funzione del sistema Highway Pilot, inizialmente, è limitata alle autostrade - ha spiegato il numero uno di Daimler Trucks - l'autocarro destinato al trasporto di linea è perfetto per la guida autonoma. In una fase successiva è ipotizzabile che questo sistema si possa utilizzare an-

che al di fuori di questi percorsi ideali, in situazioni con traffico incrociante e veicoli che attraversano perpendicolarmente l'asse stradale. Attraverso l'interconnessione, i veicoli possono scambiarsi dati sulla propria destinazione e sul senso di marcia, come pure sulla rispettiva velocità, sulla loro posizione esatta al centimetro nella corsia di marcia e anche su minime variazioni di andatura e direzione. In questo modo il loro comportamento diventa letteralmente calcolabile ed è possibile regolare con sicurezza la distanza, raggiungendo perfino velocità più elevate".

Un primo ulteriore sviluppo dell'Actros a guida autonoma è rappresentato dal sistema Highway Pilot Connect, al centro del Campus Connectivity di Düsseldorf. "Qui la connettività gioca un ruolo determinante - ha aggiunto Wolfgang Bernhard - Grazie all'interconnessione, due o più autocarri possono marciare in colonna ('platooning') mantenendo la stessa

velocità e una distanza di sicurezza minima consentita di 15 m. La minore distanza diminuisce la resistenza aerodinamica, riducendo nettamente il consumo di carburante e le emissioni, in media anche del 7 per cento per tutti i veicoli che partecipano al convoglio. Tramite il sistema Highway Pilot Connect è possibile collegare tra loro diversi autotreni in un unico convoglio. E questo non in modo rigido come quasi 20 anni fa, bensì in maniera estremamente flessibile. Ad esempio, le autovetture si possono immettere e uscire dalla corsia in qualsiasi momento. Inoltre, oggi i veicoli al seguito dell'autocarro che guida il convoglio non procedono 'alla cieca'. Dato che ogni partecipante al convoglio, compreso il veicolo in testa, è dotato del sistema Highway Pilot, si tratta fondamentalmente di autocarri a guida autonoma che temporaneamente si raggruppano in colonna: insomma, il trasporto di merci su gomma nella sua forma più efficiente. In qualsiasi mo-

mento un veicolo può distaccarsi dal convoglio, così come altri autocarri corrispondentemente equipaggiati possono unirsi al gruppo".

I dati rappresentano la materia prima del presente e del futuro. L'autocarro interconnesso ("always on", vale a dire "sempre connesso") produce questa materia prima in enormi quantità. In un attuale Actros si celano già oggi 100 milioni di stringhe di codici software, più di quelli di un jet. In un autotreno vi sono già adesso circa 400 sensori che registrano dati di ogni tipo. "Questi dati - ha commentato Bernhard - permettono di ottimizzare la catena cinematica, riducendo i consumi di carburante e le emissioni a livelli minimi. La trasmissione dei dati incrementa la sicurezza consentendo messaggi di avvertenza tempestivi e interventi attivi. In tal modo infatti è possibile rilevare se un conducente frena e accelera correttamente a seconda delle situazioni. Sulla base di questi dati, l'autista può ricevere se necessario alcuni consigli attuali sul suo stile di guida, ottenere un punteggio e avere un supporto attraverso un corso di training mirato".

Grazie a questa mole di dati si possono anche gestire con precisione intere flotte di autocarri, partendo dal rilevamento della posizione, alla pianificazione degli itinerari, fino alla trasmissione dei dati sugli ordini evasi e sui nuovi ordini da eseguire. In caso di panne basta la semplice pressione di un pulsante per trasmettere i codici guasto che consentono di intervenire in modo rapido ed efficiente. "Il rilevamento e la trasmissione dei dati sui consumi e su molti altri tipi di costi - ha concluso Wolfgang Bernhard - rendono più trasparente la ge-

stione di ogni singolo autocarro. Ma tutto questo è solo l'inizio dell'uso dei dati. Attraverso la costante interconnessione del conducente e del veicolo con il reparto di gestione della logistica, con il mittente e il destinatario della merce, con altri veicoli e con le infrastrutture, ma anche con altri autisti, amici e familiari, si sta compiendo una rivoluzione tecnologica e sociologica. I conducenti di autocarri rimangono collegati al proprio entourage personale anche in viaggio. Pur stando seduti da soli in cabina, possono rimanere in contatto in qualsiasi momento con la propria famiglia o con gli amici. Il trasporto di merci su gomma diventa quindi non solo più sicuro e contemporaneamente veloce, ma al tempo stesso anche più eco-compatibile e a misura d'uomo. In altre parole, acquista una nuova qualità".

COMUNICAZIONE INTELLIGENTE

La comunicazione intelligente apre possibilità ancora più vaste, perché gli autocarri sono in grado di raccogliere numerosi dati durante la marcia e in futuro anche di trasmetterli. Nell'ambito della comunicazione V2I (Vehicle to Infrastructure) l'autocarro può infatti fornire non solo informazioni aggiornate sul traffico, ma anche notizie sulle condizioni meteo e stradali. Di tutto questo potranno beneficiare a loro volta tutti gli altri utenti della strada che riceveranno, se interconnessi, dati precisi in tempo reale sul percorso che li attende e se necessario valutare proposte di itinerari alternativi, in modo molto più veloce e preciso di quanto potrebbero mai fare i notiziari sul traffico tradizionali.

CON HIGHWAY PILOT CONNECT I CONSUMI CALANO DEL 7 PER CENTO

IN CONVOGLIO GLI AUTOCARRI VIAGGIANO SICURI E ATTENTI AL RISPARMIO

Meno 7 per cento nei consumi, dimezzamento della superficie d'ingombro, netto aumento della sicurezza con la marcia in convoglio: sono i concreti vantaggi del sistema Highway Pilot Connect di Daimler Trucks. Si tratta dell'interconnessione elettronica di più autocarri su autostrade e strade extraurbane, nota anche come "platooning". Highway Pilot Connect si basa sul sistema Highway Pilot con cui, nel 2014, Daimler Trucks ha spianato la strada alla guida autonoma. Gli ingegneri hanno proseguito l'attività di sviluppo con il Freightliner Inspiration Truck e l'implementazione del sistema su un Actros Mercedes-Benz di serie. Alla base di Highway Pilot Connect c'è l'interconnessione dei veicoli e la precisa scansione dell'ambiente circostante. Highway Pilot Connect è un esempio perfetto delle possibilità che l'interconnessione elettronica Vehicle-to-Vehicle (V2V) è in grado di offrire. I veicoli dispongono di un sistema di controllo delle dinamiche longitudinali e trasversali. Anche se collegati tra loro in convoglio per un determinato tragitto, sono in grado in qualsiasi momento di viaggiare in modalità autonoma indipendentemente dagli altri.

La grossa differenza rispetto ad altri sistemi risiede nel controllo completamente automatico delle dinamiche laterali di cui Highway Pilot e Highway Pilot Connect dispongono. È proprio questa funzionalità a rendere possibile la guida autonoma, perché interviene attivamente sullo sterzo, assistendo il conducente e alleggerendo il suo lavoro nei monotoni spostamenti a lungo raggio in convoglio. L'interconnessione degli autocarri è realizzata mediante una piattaforma telematica installata a bordo dei veicoli. La piattaforma utilizza lo standard di comunicazione WLAN IEEE 802.11p, riservato esclusivamente alle applicazioni automobilistiche V2V. Mentre Highway Pilot è un sistema semiautonomo - quindi con controllo automatico delle dinamiche laterali e longitudinali - che non è collegato ad altri veicoli, Highway Pilot Connect comunica con altri autocarri e con le infrastrutture. Per farlo, si serve di un processore radio abbinato a un ricetrasmittitore HF multibanda a doppio canale. Le informazioni fondamentali per la sicurezza, come ad esempio una frenata d'emergenza, possono così essere trasmesse con estrema rapidità in meno di 0,1 secondi. Le informazioni sullo stato del convoglio e sulla situazione del traffico sono fornite al conducente da un monitor da 8" collocato sulla plancia portastrumenti. Qui vengono rappresentate in forma cartografica le informazioni sul percorso e la posizione del veicolo nel convoglio.



Ecco come si forma un convoglio: il conducente di un autocarro attiva il sistema Highway Pilot con l'apposito tasto blu, passando così dalla guida manuale a quella automatizzata. Il sistema Highway Pilot trasmette il segnale "Highway Pilot Connect available". Se un altro autocarro desidera agganciarsi, il suo conducente preme un secondo tasto, questa volta azzur-

ro, sulla plancia portastrumenti. A questo punto, il suo autocarro si collega automaticamente all'autocarro in testa e riduce la distanza fino a 15 m. Al convoglio così formato possono attaccarsi anche altri autocarri. La lunghezza massima del convoglio non dipende dalla portata del segnale di trasmissione, ma dal numero di veicoli. È infatti poco opportuno collegare tra loro più di dieci veicoli, sia perché deve essere sempre garantito un collegamento stabile sia perché, oltre una certa lunghezza del convoglio, le frenate e ripartenze in colonna produrrebbero un effetto a "fisarmonica", che a sua volta provocherebbe la formazione di code. Il "platooning" garantisce sempre la necessaria distanza di sicurezza tra gli autocarri. Quando il veicolo in testa o un altro autocarro del convoglio frena, rallentano automaticamente anche tutti i veicoli al seguito. Se il primo autocarro aumenta il ritmo, sempre entro i limiti di velocità ammessi, accelerano anche tutti gli altri autocarri del convoglio. I sorpassi non esistono: è il primo autocarro a dettare la velocità di tutti i veicoli. A beneficio del comfort come pure dei consumi, le reazioni dei veicoli al seguito sono sempre morbide e mai brusche. I sistemi Highway Pilot e Highway Pilot Connect trovano il loro perfetto completamento nell'interconnessione V2V e V2I (Vehicle-to-Infrastructure).

ALLA FIRMA DELL'ACCORDO PIERRE LAHUTTE, IVECO BRAND PRESIDENT

“SAPPIAMO COGLIERE OGNI OPPORTUNITÀ OFFERTA DAL MERCATO”

Iveco e Fraikin mettono dunque in comune le rispettive competenze per soddisfare al meglio i professionisti e trasportatori clienti Iveco, proponendo il noleggio come soluzione ideale per l'ottimizzazione della flotta e dei relativi costi di gestione. Fraikin si è insediata in Italia nel 2015 e ha firmato diversi contratti già nel quarto trimestre, consentendo a chi trasporta per lavoro di conoscere il noleggio "full-service" come modalità alternativa all'acquisto di un veicolo nuovo. "Con quest'accordo - spiega Pierre-Louis Colin, Presidente di Fraikin - Fraikin compie un ulteriore passo avanti nel suo sviluppo in Italia firmando una partnership importante: Fraikin diventa in Italia partner strategico di Iveco per proporre, attraverso la Rete del costruttore italiano, le proprie soluzioni di noleggio full-service, farle conoscere e far apprezzare il valore aggiunto per l'utilizzatore finale".

"Questa partnership - ha commentato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - conferma la capacità di Iveco nel saper cogliere le opportunità offerte dal mercato, al fine di soddisfare al meglio le attese dei clienti, sensibilmente mutate in questi anni di crisi, in particolare di quelli che ne escono sottocapitalizzati. Iveco può contare sulla migliore Rete di Concessionarie presente sul territorio italiano: siamo certi che con il loro supporto riscontreremo un aumento delle vendite di veicoli Iveco anche grazie alle soluzioni di noleggio proposte da Fraikin Italia".



FRAIKIN ITALIA

Asse di ferro con Iveco

**MAX CAMPANELLA
MILANO**

Fraikin beneficia di una Rete capillare presente sull'intero territorio nazionale; Iveco prosegue la sua corsa verso l'impennata delle quote di mercato, assicurandosi la gran parte dei circa 20 milioni di euro che il leader europeo nel noleggio di veicoli industriali e commerciali stanziava per la sua flotta italiana; il cliente (professionista, flottista o trasportatore) ha la garanzia dell'assistenza post vendita delle Concessionarie Iveco, sul cui supporto Fraikin conta per affermare la presenza sul Mercato Italia.

È un vero e proprio "asse di ferro" nell'interesse di tutti gli attori coinvolti quello stretto tra il costruttore nazionale e Fraikin, due aziende leader che dunque puntano fortemente sullo sviluppo dell'NLT (Noleggio a lungo termine) dei veicoli da lavoro in Italia. In questo segmento in forte crescita, Iveco e Fraikin hanno siglato un accordo di cooperazione per sviluppare l'NLT come offerta comple-

mentare all'acquisto del veicolo nuovo. Il colosso francese, sbarcato in Italia nell'autunno 2015, per la sua flotta italiana ha stanziato investimenti nell'ordine di 8 milioni di euro nel 2016, cui seguiranno altri 12 milioni nel 2017. In base all'accordo, fatto salvo il segmento di veicoli commerciali leggeri di portata inferiore al Daily, la grande maggioranza di queste risorse andranno a rappresentare forniture di veicoli Iveco.

Grazie a questa partnership, il costruttore nazionale si accaparra quindi la gran parte degli investimenti che Fraikin ha deciso di avviare in Italia, proseguendo nella sua strategia di aggressione a tutto tondo a ogni segmento del mercato dei veicoli industriali, con l'obiettivo, più volte espresso dal Brand President Pierre Lahutte, di rafforzare la sua leadership e incrementare la quota di mercato. Dall'accordo deriva per Fraikin il beneficio dell'utilizzo della Rete Iveco, storicamente caratterizzata da capillarità e vicinanza al mondo del trasporto: i dealer del co-

struttore torinese sono ora chiamati a veicolare al cliente finale la conoscenza dell'NLT come modalità alternativa all'acquisto di un veicolo nuovo. "La scelta - spiega Claudio Gariboldi, Ammini-

stratore delegato di Fraikin Italia con un trascorso nel management Iveco - è caduta su Iveco innanzitutto per la gamma di prodotti completa, che ci ha evitato la necessità di abbinare il nostro marchio



Claudio Gariboldi, Amministratore delegato di Fraikin Italia

rità della Rete Iveco, in assoluto la migliore in Italia sul piano della presenza e della competenza: la Rete Iveco supporta l'alto statement del servizio Fraikin, sia nella gamma leggera che nei veicoli industriali. Con quest'accordo il cliente Fraikin ovunque si trovi ha un riferimento certo, preciso e di livello premium. Con Iveco stiamo organizzando dei road show, con la visita a ogni singola Concessionaria in modo da rendere l'accordo pienamente e capillarmente operativo: l'obiettivo è che ogni venditore sia consapevole della

A POCHI MESI DAL SUO SBARCO IN ITALIA, IL LEADER EUROPEO NEL CAMPO DEL NOLEGGIO DI VEICOLI PROFESSIONALI (INDUSTRIALI, COMMERCIALI E SPECIALI) DIVENTA NOLEGGIATORE "UFFICIALE" DEL MARCHIO DI CNH INDUSTRIAL. UN "MATRIMONIO" DEL QUALE BENEFICERANNO I CLIENTI, PROFESSIONISTI E TRASPORTATORI, CUI L'AZIENDA FRANCESE GARANTISCE UN SERVIZIO COMPLETO, IVI COMPRESA LA GARANZIA D'ASSISTENZA IN UNA RETE CAPILLARE QUALE QUELLA DI IVECO. CHE INTANTO PROSEGUE LA SUA CORSA VERSO L'IMPENNATA DELLA QUOTA DI MERCATO.

flotta con il noleggio è una scelta premiante, per certi aspetti anche più sofisticata. Si rivolgono quindi a un esperto del settore, per capire in che modo è possibile passare da una gestione propria a una modalità di acquisizione più moderna. Rispetto ad altre soluzioni quella del noleggio è una scelta che presenta numerosi vantaggi, primo tra tutti la possibilità di un servizio top in grado di soddisfare in ogni momento l'esigenza di trasporto. Stiamo ricevendo richieste di noleggio per veicoli di ogni portata, dai leggeri ai medi ai pesanti passando per i veicoli speciali come l'autoambulanza".

Quali sono i settori dai quali si aspetta in Italia il maggiore sviluppo? "Il trasporto isotermico - afferma in conclusione Claudio Gariboldi - sta già rispondendo molto positivamente. In generale si apriranno buone opportunità nel settore dei veicoli allestiti di qualsiasi portata".

a più di una Casa costruttrice: naturalmente l'accordo non è esclusivo, Fraikin potrà rivolgersi ad altri costruttori qualora individui la necessità di inserire nella flotta veicoli non presenti nella gamma Iveco. Ma considerato il ventaglio di soluzioni proposte da Iveco per ogni segmento e ogni necessità di trasporto, dal pesante stradale all'off-road passando per i veicoli medi e leggeri fino all'auto-bus, il raggio di attività è praticamente completo e in grado di soddisfare quasi tutte le richieste della nostra clientela".

Da quest'accordo qual è invece il beneficio per il cliente finale, ovvero per il professionista, il flottista o il trasportatore che decide di scegliere l'NLT piuttosto che acquistare un mezzo nuovo? "Il vantaggio più evidente - risponde Claudio Gariboldi - è rappresentato dalla capilla-

nuova leva a sua disposizione".

In questa prima fase del suo processo di penetrazione sul mercato italiano lo sforzo di Fraikin è teso a far conoscere la modalità del noleggio. Il mercato, in funzione anche delle normative vigenti, si divide in due tronconi: sotto le 6 t di portata possono noleggiare un veicolo aziende di ogni tipo; superate le 6 t occorre disporre della licenza conto terzi, quindi essere professionisti del trasporto. Quali sono al momento le tipologie di settore che per prime si stanno avvicinando a quest'approccio al mondo del trasporto? "Dalle grandi flotte al refrigerato a tutte le varianti del trasporto pesante - risponde Claudio Gariboldi - stiamo ricevendo richieste di ogni tipo. Si tratta in molti casi di richieste consulenziali, ovvero di aziende che stanno scoprendo che ottimizzare la



Alcuni veicoli che fanno parte della flotta Fraikin destinati alla varie forme di noleggio.

IVECO raccomanda

PETRONAS
Urania

NUOVO EURO CARGO

IL CAMION CHE PIACE ALLA CITTÀ



SOSTENIBILE

Motori Euro VI
con esclusiva tecnologia HI-SCR:
emissioni ridotte e risparmio di carburante
fino all'8% senza EGR.

SICURO

Sistema di frenata di emergenza AEBS,
sistema di rilevazione corsia LDWS,
Cruise Control adattivo ACC,
comandi al volante, airbag lato guida.

VERSATILE

Più di 11.000 configurazioni possibili.
Disponibile anche nella versione 4x4.
8 tipi di cabina.

QUALITÀ DELLA VITA E DEL LAVORO.

- Nuovo stile, dentro e fuori: nuovi esterni completamente ridisegnati, nuovi interni ergonomici con sedile di guida ultraconfortevole e nuovo ufficio mobile.
- Nuove prestazioni: 7 motori, da 160 a 320 CV, di cui 2 (nuovo Tector 5 da 160 e 190 CV) ottimizzati per sviluppare più coppia ad un regime inferiore.
- Nuovi costi di esercizio ridotti grazie ai motori con consumi ottimizzati e alle soluzioni telematiche.

NUOVO EURO CARGO: ECCELLENTE COME SEMPRE.



*"Iveco ha presentato un nuovo camion nel segmento dei medi che
innalza ulteriormente gli standard in un settore estremamente competitivo
nel quale Eurocargo costituisce il principale punto di riferimento da 25 anni."*

Gianenrico Griffini, Presidente di International Truck of the Year

Numero verde
800-800288

WWW.IVECO.IT

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

NUOVO EURO CARGO. L'ITALIA CHE VINCE.



THE EMERALD SCANIA

Esclusività in formato truck

IN OCCASIONE DEL 40° ANNIVERSARIO, SCANIA FINANCE ITALY, IN COLLABORAZIONE CON ITALSCANIA, PRESENTA SUL MERCATO L'EDIZIONE LIMITATA THE EMERALD. UNA SOLUZIONE ESCLUSIVA E COMPLETA NELLA QUALE SI COMBINANO LA MIGLIOR TECNOLOGIA, LA VERSATILITÀ DI TUTTI I SERVIZI INTEGRATI SCANIA E L'INCONFONDIBILE COMFORT DEGLI INTERNI AL TOP DI GAMMA.

GUIDO PRINA
TRENTO

Di serie limitate Scania ha consolidata esperienza. Ora per la clientela italiana arriva The Emerald, edizione limitata che Scania Finance presenta in collaborazione con Italscania per festeggiare i primi 40 anni di attività in Italia. "Proprio perché pensiamo che il veicolo sia prezioso come una gemma - dichiara Ronny Willekens, Amministratore delegato Scania Finance Italia - in occasione del 40° anniversario, Scania Finance Italy in collaborazione con Italscania presenta sul mercato italiano l'edizione limitata The Emerald". Si tratta di una soluzione esclusiva e completa nella quale si combinano la miglior tecnologia, la versatilità di tutti i servizi

integrati Scania e l'inconfondibile comfort degli interni al top di gamma. Al prestigioso V8 da 730 cv sono abbinati un pacchetto finanziario completo, con un canone leasing sostenibile a tasso fisso per una durata massima di 72 mesi, servizi di Driver Training e Fleet Management, agevolazioni su servizi di assistenza dedicati e la protezione assicurativa studiata specificatamente per le esigenze del mondo del trasporto, contro i rischi di furto, incendio, kasko, eventi naturali, gap finanziario e protezione vita.

The Emerald è un concentrato di pura tecnologia Scania. Il motore V8 da 730 CV rappresenta la versione Scania più potente di sempre, capace di ridurre i tempi di trasporto garantendo massima affidabilità e produttività nel



rispetto dell'economia dei consumi. The Emerald si contraddistingue anche per prestigio e comfort ai massimi livelli. Particolari stilistici, accessori al top di gamma e cura degli interni offrono un'ergonomia di prima classe e garantiscono un'esperienza di guida unica.

Scania Finance è un team di professionisti dediti a offrire soluzioni e protezioni mirate per lo sviluppo e l'espansione della flotta aziendale, dal padroncino alla grande impresa di trasporto. Da quarant'anni in Italia, Scania Finance conosce le specifiche esigenze del settore del trasporto e supporta i propri clienti dalla fase che precede l'acquisto fino al riscatto finale, suggerendo le soluzioni finanziarie più adatte e le coperture assicurative più sicure

per proteggere il veicolo, il bene più prezioso per un cliente Scania. Il pilastro fondante la customer strategy di Scania è l'offerta di soluzioni di trasporto frutto della matura integrazione tra prodotti e servizi. Tra questi ultimi un ruolo centrale è proprio quello rappresentato dai servizi finanziari erogati da Scania Finance.

Anche in Italia, la captive del Grifone ha un ruolo importante nel guidare i rapporti con i clienti del brand svedese: a capo di Scania Finance Italy, società con una trentina di dipendenti e con sede a Milano, c'è da metà 2013 un manager di comprovata esperienza come Ronny Willekens. "Da quando sono arrivato in Italia a oggi ho visto un miglioramento sul mercato - dice l'Amministratore delegato di Scania Finance Italy - Sono quindi positivo e ottimista per il futuro. Penso innanzitutto che ci sia stata una sorta di proficua razionalizzazione del mercato e sono quasi certo che nel futuro potremo raccogliere i frutti di questa operazione conseguente alla crisi. Anche quando analizziamo il nostro portafoglio clienti e il loro comportamento vediamo che le cose stanno andando decisamente meglio rispetto a quanto succedeva anni fa. Dalla crisi abbiamo appreso tante nozioni utili ed è stata un'occasione preziosa per le aziende di trasporto per diventare più efficienti, effettuando i controlli sui consumi e sui comportamenti di guida dell'autista così come individuare i rischi dell'azienda e gestirli".

Scania Finance si muove nell'ottica di comprendere fino in fondo le dinamiche aziendali dei clienti e venire incontro alle loro esigenze. "Siamo molto più vicini al cliente che ha un problema, lo ascoltiamo e proviamo a trovare una soluzione insieme - ammette Ronny Willekens - Dobbiamo credere nel business del cliente e grazie a questo possiamo fare tante cose insieme". Ampio è il ventaglio dei servizi finanziari proposti: si va dal leasing al finanziamento e a questi si aggiungono tutti i prodotti assicurativi relativi al veicolo e alla persona. Non c'è però solo un'offerta di servizi finanziari ma anche di servizi che si integrano con quelli proposti da Italscania. Basti pensare a Fleet Management o al Driver Training o ancora ai contratti di riparazione e manutenzione.

AL BAUMA DI MONACO DI BAVIERA SFILA LA GAMMA SCANIA AL GRAN COMPLETO

ECONOMIA OPERATIVA IN TUTTE LE APPLICAZIONI POSSIBILI

Non è solo Scania Finance a festeggiare. L'intera Scania taglia il traguardo dei 125 anni e per celebrare l'evento approfitta del salone internazionale dedicato al settore costruzioni e movimento terra, il Bauma di Monaco di Baviera, in programma dall'11 al 17 aprile, per presentare al pubblico la sua gamma al gran completo. Saranno presenti tre aree distinte con prodotti e servizi utili a garantire la migliore economia operativa nell'intero ciclo di vita del veicolo in tutte le applicazioni possibili. La combinazione di veicoli dedicati e servizi di connettività forniscono soluzioni innovative che fanno la differenza. Nel dettaglio, l'esposizione del Grifone si compone di cinque i veicoli, con tare ottimizzate grazie al sistema modulare Scania applicato al segmento costruzione: autocarri robusti, affidabili, dotati di sistemi di connessione e servizi dedicati che rappresentano un valido aiuto per gli operatori che scelgono Scania per incrementare la loro redditività. Inoltre, saranno presentate tre piattaforme di motori industriali da 9 a 16 litri,

Tier 4 final Stage IV e un 13 litri Stage V. Scania inaugura una nuova fase che tiene in seria considerazione l'evolversi delle specifiche necessità dell'industria legata all'attività estrattiva e al settore minerario, con soluzioni intelligenti finalizzate ad aumentare l'efficienza, con un focus sull'ottimizzazione ad ogni livello.

"Bauma è una prestigiosa vetrina dell'intera offerta Scania per applicazioni estreme - afferma Isabella Habijan, Bauma project leader di Scania - Siamo presenti con tre aree distinte dedicate a tutti i segmenti di clienti e operatori presenti al Bauma". Scania presenta sia veicoli per impieghi nei cantieri e nell'edilizia convenzionale sia in ambito minerario. La divisione Scania dedicata ai motori espone i suoi rinomati motori industriali arancioni, ora disponibili per il livello di sviluppo Stage V (in vigore dal 2019). "Scania vive un momento di forte crescita nel settore della cantieristica, specialmente nei grandi mercati europei - continua Habijan - Gli operatori di questi mer-

cati hanno scoperto che i nostri veicoli e le soluzioni a essi correlate offrono la migliore economia totale per le loro attività". Nella maggior parte dei paesi europei, Scania continua a guadagnare quote di mercato nel settore costruzioni. Nel mercato tedesco, ad esempio, il costruttore ha incrementato la sua quota di mercato del 3 per cento raggiungendo l'8,5 per cento fra il 2009 e il 2015, e questo trend



positivo continua. "Si consolida la consapevolezza che Scania sia in grado di offrire il massimo dell'efficienza e dell'affidabilità in tutti i segmenti - sottolinea Christopher Podgorski, Senior Vice President, Sales and Marketing Scania Trucks - I nostri servizi risponderono perfettamente anche alle richieste degli operatori del segmento del cava-cantiere. La nostra catena cinematica è riconosciuta dal mercato come la più efficiente e rimane uno dei nostri tratti distintivi".

Grazie al cambio Opticruise e alla sua specifica modalità di performance Off road, anche gli operatori del settore più scettici si stanno convertendo al cambio automatizzato Scania. "Lo Scania Opticruise è un cambio particolarmente adatto alla guida fuoristrada - spiega Björn Fahlström, Vice President, Product Management Scania Trucks - e grazie alla modalità di guida dedicata a questa tipologia di percorsi garantisce una trazione eccezionale, massimizzando prestazioni ed efficienza del veicolo".

LA QUALITÀ SI MISURA SULLA DISTANZA

Qualunque sia la distanza che devi percorrere,
la qualità del viaggio dipende anche dalla scelta
dei giusti pneumatici.



I TUOI PNEUMATICI DI QUALITÀ

GT Radial offre un'ampia gamma di prodotti studiati per ogni specifica esigenza e tipo di percorrenza. Per il trasporto stradale di merci e persone i pneumatici GT Radial sono appositamente studiati per massimizzare le prestazioni e soddisfare le esigenze delle flotte moderne.

FUSO CANTER E-CELL

Green Power



ZERO EMISSIONI E TOTALE SILENZIOSITÀ DI MARCIA, POTENTE MOTORE ELETTRICO DALLA COPPIA ELEVATA, FINO A 100 KM DI AUTONOMIA, COSTI DI ESERCIZIO RIDOTTI DEL 64 PER CENTO RISPETTO ALLA VERSIONE DIESEL. SONO LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL FUSO CANTER E-CELL, PRONTO A SBARCARRE SUL MERCATO PROPONENDOSI COME VEICOLO PERFETTAMENTE ADATTO ALLE ATTIVITÀ DI TRASPORTO QUOTIDIANE NEI CENTRI URBANI DELLE METROPOLI EUROPEE, SEMPRE PIÙ PROTETTI DALLE ZTL.

MATTEO GALIMBERTI
VIMERCATE

In un mondo nel quale si avverte sempre più forte l'esigenza di rispetto dell'ambiente, con metropoli alle prese con forzate ZTL, in lotta per tenere a freno gli inquinanti, difficilmente il pensiero corre a una necessità con cui presto o tardi occorre fare i conti: le merci nei centri urbani devono comunque arrivare. Frutto di oltre quarant'anni di esperienza del Competence Center Hybrid Technology di Kawasaki di Daimler Trucks, Fuso Canter in versione E-Cell si propone come veicolo in grado di soddisfare quest'esigenza: totalmente elettrico, rappresenta uno step ulteriore del Canter Eco-Hybrid, del quale mantiene grosso modo la portata (quasi 3mila kg a telaio, omologato per un peso complessivo di 6 t), garantendo emissioni zero (quindi l'accesso alle ZTL e la circolazione nei giorni di blocco del traffico) e prestazioni

che, grazie alla coppia elevata, nulla hanno da invidiare ai "fratelli" della gamma con propulsore termico. Quanto all'autonomia (unico, vero neo della diffusione dell'alimentazione elettrica), siamo finora a 100 km in media, tutto sommato quanto basta al trasporto urbano. "Fuso Canter E-Cell - spiega Luigi Romano Serafini, dal 2012 Product Manager Canter & Special Project Fuso - risponde a esigenze di trasporto già profondamente mutate in questi anni e in continuo divenire, con scelte che, per esigenze ambientali e di congestione del traffico, si indirizzano sempre più verso trazioni alternative. Questo avviene non solo in Italia: Londra e Parigi stanno imponendo limiti di accesso ai veicoli a gasolio".

Fuso - che nel mondo rappresenta il 40 per cento dei volumi di vendita di Daimler Group, per un totale nel 2015 di 170mila unità - in Italia è rappresentata dal Canter, light truck per corto e medio

raggio, in un range compreso tra le 3,5 e le 8 t, commercializzato dalla Rete di Merce-

des-Benz Truck, con volumi di circa 500 unità l'anno. In questo segmento previsto in



Il Canter elettrico e, in alto, Luigi Romano Serafini, Product Manager Canter & Special Project Fuso.

crescita, Canter è oggi il primo veicolo a listino con propulsione ibrida. "Già da alcuni anni - prosegue Luigi Romano Serafini - è in commercio la versione ibrida, molto apprezzata sia per le performance sia per l'ottimizzazione dei consumi: il motore termico consente lo spunto in partenza e poi lascia che l'alimentazione prosegua in modalità elettrica. Questo consente un risparmio del 23 per cento nei consumi senza tuttavia sacrificare il piacere di guida, con un poderoso freno motore che in fase di rilascio rallenta il veicolo. Fatti due conti, il plus in fase di acquisto viene ammortizzato nel giro di tre o quattro anni. Si tratta di un modello vincente: in Europa ne circolano circa duemila unità". Con un range che arriva fino a 75 q, Fuso Canter Eco-Hybrid in Italia è leader di mercato: compatibile con ogni tipo di allestimento, lo si vede circolare per il trasporto di bevande fresche piuttosto che per la raccolta rifiuti.

Fin qui il presente. Il futuro è rappresentato da Canter E-Cell: 60 q di MTT, ovvero una portata oltre se stesso di 30 q a telaio (l'equivalente di due pallet) e dettagli tecnici corrispondenti al veicolo alimentato a diesel, ovvero velocità con limitatore a 90 km/h, 150 cv e 650 Nm di coppia disponibile subito. Il perimetro di Villa Gallarati Scotti, in un bellissimo parco nel cuore della Brianza, rappresenta il giusto sentiero per un primo test drive, anteprema italiana assoluta del Canter elettrico: ne esistono per il momento solo otto esemplari che, affidati ad altrettante aziende portoghesi, hanno finora totalizzato

50mila km (quello destinato alla consegna dei pacchi ha raggiunto da solo i 14mila), proponendosi come compagni di lavoro nelle attività per le quali è destinato, dalla consegna della posta al giardinaggio alla raccolta rifiuti. Una volta al volante, doppio giro di chiave e il veicolo è pronto a partire: naturalmente non avvertiamo alcun rumore, silenziosità tipica dei veicoli elettrici che necessita sempre di un sistema di avvertimento acustico.

Nel caso del Canter E-Cell, premiamo un pulsante e attiviamo un "cicalino". Il cruscotto è quello del Canter classico, all'esterno e all'interno il veicolo è uguale: la cabina (per l'elettrico è prevista solo quella singola) è il modello Comfort, step successivo alla Standard. Acceleriamo e avvertiamo subito il rilascio di coppia con un'accelerazione formidabile, analoga a quella di una vettura, che non ci si aspetta da un camion a trazione elettrica. Il percorso si snoda tra brevi salite e discese, con qualche strettoia che non fa temere alcunché: Canter per sua natura (agile malgrado 4.300 mm di passo e 4,4 metri di lunghezza) è un veicolo per la città, destinato a percorrere strade strette. Ci si muove con rapidità, senza strappi: rilasciando il pedale dell'acceleratore il veicolo rallenta fin quasi a fermarsi, mentre per il fermo totale occorre impostare il cambio in "P".

A nostra disposizione volendo c'è il cambio manuale con comandi al volante, ma la trasmissione automatica (naturalmente di produzione Daimler) ben si adatta a un veicolo la cui mission sono quelle della distribuzione urbana e del trasporto a dettaglio.

CON LA RICARICA RAPIDA DOPO UN'ORA SI TORNA AL LAVORO

NE HA FATTA DI STRADA IL PRIMO PROTOTIPO PRESENTATO SEI ANNI FA

Presentato la prima volta nel 2010 all'IAA, oggi Fuso Canter E-Cell è più che un prototipo. Non è ancora certa la data del suo sbarco ufficiale sul mercato, ma prima in listino lo vedremo presto al lavoro per Esselunga, azienda che da sempre per il trasporto a lungo raggio utilizza truck Mercedes-Benz e che sarà la prima azienda italiana, nonché la prima della Grande Distribuzione, a far scendere in campo il Canter totalmente elettrico.

"Sarà operativo - spiega Luigi Romano Serafini, Product Manager Canter & Special Project Fuso - su base quotidiana per l'eva-

sione degli ordini on line door-to-door e nei weekend, quando i camion a trazione diesel non possono circolare".

Canter E-Cell per Europa, Israele, Marocco e Turchia nascerà nel sito portoghese di Tramagal, su una linea dedicata alla produzione di prototipi: una fabbrica storica (l'anno scorso ha speso 50 candeline) per la cui ristrutturazione Daimler ha investito, dal 2011, ben 27 milioni di euro. Oggi, con una superficie di 40mila mq, è parte integrante della rete globale di stabilimenti produttivi di Daimler Trucks, con oltre 300 collaboratori addetti alla produzione dei Fuso Canter, il 95

per cento dei quali è destinato all'esportazione.

Con Canter E-Cell la gamma dunque si completerà: oggi il light truck Fuso è disponibile con motore diesel Euro VI e Euro 5b+ e in versione Eco Hybrid a trazione ibrida. L'autonomia delle batterie agli ioni di litio si è attestata in media su un valore di 100 km per carica.

La ricarica delle batterie con presa da 230 Volt impiega sette ore, mentre con il sistema di ricarica rapida il tempo si riduce a un'ora. Giusto il tempo della pausa pranzo prima di ricaricare e tornare alla propria attività.



TRENTA DAF XF106 EURO VI 460 CV ALLA FERTRANS

Consegna trans-border



LE PRIME UNITÀ SONO GIÀ STATE CONSEGNATE ALL'AZIENDA DI ALSENO. TUTTI I VEICOLI, I PRIMI DAF DELLA FLOTTA, SONO STATI ACQUISTATI CON TRATTATIVA ITALIANA, FINANZIATI CON UN'INNOVATIVA FORMULA PACCAR CHE SUPERA I CONFINI NAZIONALI E IMMATRICOLATI IN ROMANIA, DOVE IL GRUPPO FERRETTI HA UNA CONTROLLATA DI SUCCESSO.

FABIO BASILICO
ALSENO

Nella campagna piacentina, ad Alseno, va in scena il matrimonio riuscito tra Daf Trucks e il Gruppo Ferretti proprietario della Fertrans, azienda di trasporti internazionali con un'esperienza di sei decenni alle spalle e una presenza che non è solo europea ma addirittura intercontinentale. Alla presenza di Paolo A. Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia, Gianfranco Ferretti, titolare della Fertrans, affiancato dai figli Eugenio ed Emanuele, ha ricevuto in consegna i primi XF 106 Euro VI da 460 cv con cabina SpaceCab, parte integrante di un ordine di 30 unità complessive destinate a rimpolpare la flotta della filiale romena di Fertrans.

La consegna ha un duplice valore: è la prima consegna Daf nella storia Fertrans e nel contempo si tratta di una premiare per il progetto di finanziamento trans-border messo a punto dalla finanziaria Paccar Financial per agevolare e facilitare le operazioni di aziende clienti che, come Fertrans, hanno sedi in più nazioni e da questi sedi possono acquistare veicoli Daf e accedere ai finanziamenti relativi anche se Paccar Financial non ha filiale dirette nei paesi dove avviene l'immatricolazione

dei veicoli. È il caso della Romania, dove invece il Gruppo Ferretti ha una controllata ed è molto attivo, al punto da decidere di rinnovare la sua flotta con 30 Daf XF106 nuovi di zecca. Dopo la trattativa di acquisto con Daf Italia, la famiglia Ferretti ha dunque potuto accedere a un leasing approvato dai vertici di Paccar Financial in Olanda per veicoli immatricolati in Romania.

Il successo della collaborazione tra il costruttore di Eindhoven e l'azienda di trasporti di Alseno è stato al centro del breve discorso introduttivo di Paolo Starace, soddisfatto dell'intesa raggiunta e dell'apprezzamento che Gianfranco Ferretti, imprenditore con una solida esperienza alle spalle, ha mostrato verso il prodotto Daf. "La nostra attività - ha raccontato Gianfranco Ferretti nel suo intervento - ha le sue origini nel 1953, quando mio padre Leopoldo inizia come trasportatore gettando le basi della Fertrans, nata ufficialmente nel 2002. Io sono arrivato in azienda nel 1979 mentre nel 2007 è entrata la terza generazione dei Ferretti, con i miei figli Eugenio ed Emanuele; il primo si occupa di gestione traffico, il secondo dell'area acquisti e dell'area tecnica".

Nata come realtà italiana, oggi Fertrans è un player di

rilevanza internazionale, con ben cinque sedi europee e una sede in Africa nord-occidentale, nello stato del Mali. In Europa, oltre al quartier generale e sede operativa di Alse-

nes les Valence), Romania (Bucarest) e Bulgaria (Berkovista). "La nostra flotta è composta da 270 trattori e 380 semirimorchi. - continua Gianfranco Ferretti - In per-

2007), la Fertrans France (dal 2011), la Fertrans Spagna (dal 2013) e la Fertrans Mali (dal 2013).

"Il core business dell'azienda - continua Ferretti - è

partono dall'Italia. Le analisi dei flussi di traffico indicano che il 60 per cento dei viaggi mensili ha come riferimento la Francia, il 34 per cento la Spagna, il 3 per cento la Romania, il 2 per cento il Portogallo e l'1 per cento la Bulgaria. "I nostri punti di forza - aggiunge Gianfranco Ferretti - sono l'organizzazione precisa ed efficiente, il cliente al centro della nostra attività e i mezzi sempre all'avanguardia. Prestiamo molta attenzione alla nostra flotta, i veicoli hanno tutti meno di tre anni e sono 50 per cento Euro V e 50 per cento Euro VI. Solitamente scegliamo camion con cambio automatico e nelle preferenze ci orientiamo secondo precisi parametri: consumi, prezzo competitivo, contratti vantaggiosi e in piena sintonia con la Casa madre. Tutte condizioni che abbiamo riscontrato in Daf. Aggiungiamo poi il fatto che l'80 per cento dei nostri acquisti sono finanziati. Senza dimenticare il capitolo assistenza, dove il rapporto con la Casa madre è di fondamentale importanza. Infatti, nella nostra officina interna ci occupiamo principalmente di riparare i semirimorchi destinati al trasporto marittimo, dove l'usura è molto elevata".

Per Gianfranco Ferretti e il suo team, il lavoro è rigorosamente "custode orientato". Il cliente è sempre al centro delle preoccupazioni e delle attenzioni degli uomini e delle donne Fertrans. Qualità, sicurezza e ambiente sono i punti di riferimento di questa strategia, unitamente a rapidità e affidabilità. Fertrans assicura consegne urgenti in 24/36 ore e servizi con doppi autisti



Sulla sinistra, **Paolo Starace**, giustamente soddisfatto per i trenta **Daf XF106** consegnati alla **Fertrans**, azienda di trasporto di Alseno.

no, rinnovata lo scorso anno, Fertrans è presente a Barcellona (Spagna), Francia (Por-

centuale, possediamo il 30 per cento di veicoli MAN, il 30 per cento Renault Trucks, il 15 per cento Iveco, il 15 per cento Scania e il 10 per cento Daf. Gestiamo 60mila trasporti all'anno e 4mila trasporti via mare. Il fatturato annuo si aggira sui 40 milioni di euro, per il 55 per cento riferito ai clienti italiani e per il 45 per cento a clienti stranieri".

L'internazionalizzazione dell'azienda della famiglia Ferretti prende il via nel 1990 con i primi trasporti all'estero. Nel 2001 viene costituita la Truck Rom Int. con sede a Bucarest e l'anno successivo nasce la Fertrans, oggi società di riferimento di un gruppo consolidato che conta la Transint Bulgaria (attiva dal

legato al settore siderurgico e i nostri mercati principali sono Spagna e Francia, paesi nei quali nei prossimi anni è atteso uno sviluppo consistente dell'intermodale, dove siamo molto attivi, in ambito ferroviario, aereo e marittimo. In quest'ultimo caso, vantiamo di essere il primo cliente della compagnia Grimaldi sulla linea Savona-Barcellona. Interessanti sono anche le prospettive offerte dal trasporto su gomma in mercati dell'est e in Asia. Un discorso a parte merita l'Africa, dove abbiamo iniziato a lavorare presso il porto di Dakar, in Senegal, e attualmente stiamo impiantando un impianto cementifero del Mali".

Fertrans organizza 110 viaggi giornalieri, di cui 50

continuativi.

Inoltre, sistemi satellitari avanzati consentono anche al cliente di monitorare il trasporto. Fertrans vuol dire anche servizi esclusivi come il trasporto di tronchi, travi lunghe fino a 15 metri e grangie alla rinfusa, autorizzazione per trasporti fino a 30 tonnellate da e per la Francia e tara leggera per un'elevata capacità di carico. "I nostri impegni futuri - conclude Gianfranco Ferretti - sono realizzare accordi di partnership per sviluppare il mercato spagnolo, l'apertura della nuova sede di Lione e progettare investimenti sull'intermodalità dei sistemi di trasporto marittimi e ferroviari con AFA, l'Autostrada ferroviaria alpina".



CNH INDUSTRIAL AL [BIO]METANODAY

Biometano, la grande opportunità



ANCHE IN ITALIA, DOVE NON È ANCORA ACCESSIBILE AI CONSUMATORI, IL BIOMETANO HA GRANDI PROSPETTIVE DI CRESCITA, TENUTO CONTO DELL'INCREMENTO COSTANTE DEL PARCO CIRCOLANTE DEI VEICOLI ALIMENTATI A GAS NATURALE FOSSILE. LE POTENZIALITÀ DEL CARBURANTE ALTERNATIVO SONO STATE MESSE IN LUCE A TORINO DURANTE IL [BIO]METANODAY, PROMOSSO DA FCA E CNH INDUSTRIAL INSIEME A CENTRO RICERCHE FIAT E ALLE AZIENDE PRODUTTRICI DI BIOGAS E BIOMETANO EGEE E ACEA PINEROLESE.

FABIO BASILICO
TORINO

Con oltre 20 anni di esperienza, oltre 14mila unità vendute tra veicoli commerciali leggeri, medi, pesanti e autobus, Iveco ha molto da dire a proposito di metano. In realtà, è tutto il Gruppo CNH Industrial, insieme a FCA Fiat Chrysler Automobiles, ad aver eletto il gas naturale asse strategico della mobilità del futuro. Il costruttore nazionale ci crede così tanto che ha ospitato all'interno dell'Industrial Village di Torino il [bio]metanoday, evento di promozione del biometano come nuova frontiera dei carburanti alternativi. Il gas naturale è un carburante che negli ultimi anni ha caratterizzato in maniera rilevante in Italia e in Europa l'evoluzione del mercato automobilistico, nonché di quelli dei veicoli commerciali e agricoli. In Europa, oggi si contano

oltre 690mila vetture e veicoli commerciali a metano venduti. In Italia, si è passati da numeri di nicchia a vendite significative: qualche migliaio di esemplari una decina di anni fa, oltre 150mila nel biennio 2014/15. Il parco circolante di mezzi a metano è salito dalle 345mila unità del 2005 alle 880mila del 2015 e di pari passo sono aumentati i distributori, contribuendo a risolvere in parte il problema dell'accessibilità pubblica al carburante: dai 515 del 2005 si è arrivati a 1.092, di cui 42 autostradali.

FILIERA ECOLOGICA

La giornata [bio]metanoday ha offerto l'occasione per verificare due casi concreti, a dimostrazione che è possibile produrre il biometano utilizzando residui agricoli-zootecnici e rifiuti urbani, valorizzando in questo modo risorse

rinnovabili e contribuendo a migliorare la competitività dei relativi settori produttivi. Biogas e biometano possono essere a loro volta impiegati per la produzione di energia elettrica e termica. Senza contare che l'utilizzo del biometano come combustibile nei veicoli completa il circolo virtuoso, aumentando sensibilmente i benefici per l'ambiente. I giornalisti sono stati invitati a visitare l'impianto Egea di Ozegna (To) per la produzione di biogas e biometano a partire dal trattamento dei rifiuti zootecnici e successivamente il Polo ecologico integrato della multiutility pubblica Acea Pinerolese Industriale a Pinerolo (To), dove, attraverso un processo complesso ed efficiente che prevede la digestione anaerobica di rifiuti urbani, viene prodotto biogas e biometano.

Sia Daniele Chiari, Emea FCA Product Planning & Institutional Relations, che Mi-

chele Ziosi, Emea & Apac CNH Industrial Institutional Relations, hanno sottolineato nei loro interventi il ruolo di Fiat Chrysler Automobiles e CNH Industrial nell'anticipare l'evoluzione positiva del

metano con rilevanti investimenti fin dagli ultimi anni Ottanta dello scorso secolo. "FCA - ha spiegato Chiari - è da oltre 15 anni il maggiore costruttore europeo nel campo delle vetture e dei veicoli commerciali a metano, con un'ampia gamma di veicoli a doppia alimentazione dei marchi Fiat, Fiat Professional e Lancia. I modelli più recenti sono il Doblò, il Doblò Cargo e il Ducato - che nelle versioni del 2015 hanno confermato in gamma l'alimentazione a metano - oltre alle Fiat Panda, Panda Van, 500L, 500L Living e alla Lancia Ypsilon, tutte equipaggiate con il propulsore 0.9 cc da 80 cv TwinAir Turbo con doppia alimentazione metano-benzina, insignito del titolo 'Best Green Engine of the Year 2013'. Completano la gamma a metano le Fiat Punto, Qubo e Fiorino".

CNH Industrial è leader europeo nella tecnologia a gas naturale non solo con le migliaia di veicoli venduti dei brand Iveco e Iveco Bus ma anche con i 29mila motori del marchio FPT Industrial. Tutte le soluzioni della gamma a metano sono già predisposte per poter funzionare anche con il biometano. "In campo agricolo - ha detto Michele Ziosi - New Holland Agriculture ha indirizzato la ricerca e i propri investimenti su alcuni carburanti rinnova-

segue



Il Ducato dell'azienda Egea e, sopra a destra, la Panda Biomethair del Centro Ricerche Fiat.

Un trattore New Holland impegnato nel caricamento di rifiuti zootecnici per la produzione di biogas.

Se il lato B vi ha sedotto,
il davanti vi lascerà senza fiato...

SR2
CX

SR2 **CX** system

+ AERODYNAMIQUE
- CONSOMMATION
- CO₂



 **LAMBERET**
L'anello forte della catena del freddo

Per scoprire tutti i vantaggi in termini di aerodinamica esterna, di aerodinamica della ventilazione del gruppo, di sicurezza, di ergonomia e di manutenzione della nuova parete anteriore sistema CX, collegatevi sul sito www.lamberet.it

LAMBERET Spa - Corso Italia, 5 - 20020 Lainate (MI) Italy
Tel. +39 02-94324200 - Fax : +39 02-93570603 - info@lamberet.it

www.lamberet.it



Lo Stralis CNG sempre più richiesto per la sua eco-compatibilità anche dalle grandi aziende di distribuzione di prodotti alimentari.

seguito

BIOMETANO, LA GRANDE OPPORTUNITÀ

bili - alternativi al diesel - quali l'idrogeno, la cui tecnologia deve essere ulteriormente perfezionata, e il metano. In tal senso, New Holland Agriculture ha sviluppato il prototipo del trattore CNG T6 MethanPower e il concetto di azienda agricola indipendente dal punto di vista energetico.

LEADERSHIP GLOBALE

Nel settore del trasporto merci e passeggeri, Iveco è leader nella vendita di veicoli a gas naturale, in particolare nella tecnologia LNG (gas naturale liquido), con oltre 500 Stralis Natural Power LNG già circolanti, principalmente nei Paesi Bassi, Francia e Spagna, dove l'infrastruttura è già fortemente presente. In Italia, l'incremento

delle infrastrutture di rifornimento, iniziato nel 2015, permette ormai una crescita veloce del parco circolante.

Anche Iveco Bus è leader europeo nel campo delle trazioni alternative. In Francia, per esempio, ha già fornito alla municipalità di Lille 400 autobus a gas naturale che utilizzano il biometano come carburante. Carrefour dispone di una flotta di 11 Stralis CNG da 26 a 44 t, tutti alimentati a biometano, che consegnano giorno e notte ai negozi Carrefour Market della capitale. Il brand FPT Industrial - che fornisce i motori CNG al gruppo CNH Industrial - ha utilizzato il proprio know-how nel settore dei trasporti per mettere a punto il motore del prototipo MethanPower di New Holland Agriculture dotato di un propulsore Nef 6 da 175 cv (129

kW)". Va aggiunto che CNH Industrial e Fiat Chrysler Automobiles insieme con Air Liquide (leader mondiale nei settori del gas, delle tecnologie e dei servizi per l'industria e la salute) a Expo 2015 hanno dimostrato i potenziali benefici ambientali generati dall'uso del biometano, con un progetto per promuovere l'introduzione di biometano nella rete infrastrutturale di distribuzione di gas naturale dell'Europa, in considerazione della non accessibilità ai consumatori del biometano in Italia (viene quindi utilizzato metano fossile).

"Il gas naturale - ha continuato Ziosi - è il carburante più pulito oggi disponibile ed è l'unica reale alternativa alla benzina e al gasolio, con una riduzione di emissioni di CO2 del 23 per cento rispetto al funzionamento a benzina,

e fino al 15 per cento in meno rispetto al funzionamento a gasolio sui mezzi pesanti, e con minime emissioni nocive: dal particolato, ridotto praticamente a zero, agli ossidi di azoto e agli idrocarburi più reattivi che causano

la formazione di altri inquinanti. Inoltre, il gas naturale ha le potenzialità per essere una fonte rinnovabile attraverso il biometano, un carburante con un elevato potenziale di sviluppo, che presenta per la sua produzione un'ampia disponibilità di materie prime. Dal punto di



All'interno del sito Egea, azienda che produce biogas e biometano dai rifiuti zootecnici.

vista ambientale, il vero vantaggio del biometano è evidente quando si considera l'intero ciclo di vita del combustibile, in un'ottica well-to-wheel, cioè dalla produzione al consumo finale. In questo caso, la riduzione di CO2 può superare il 95 per cento, secondo la materia prima di origine, costituita quasi sempre da rifiuti di origine domestica, industriali o agricoli.

IN CONCORRENZA CON L'ELETTRICO

In tale prospettiva, i veicoli a biometano producono pressoché le stesse emissioni di CO2 di un veicolo elettrico alimentato con energia prodotta da fonti rinnovabili. Tuttavia, in Italia persistono problemi strutturali che hanno frenato lo sviluppo del metano per autotrazione e che sono un ostacolo all'utilizzo del biometano: una rete di distribuzione del metano insufficiente in molte regioni, cui si aggiungono aspetti burocratici per l'apertura di nuovi impianti e il necessario completamento del quadro normativo riguardante la produzione e l'immissione in rete del biometano". Al [bio]metanoday ha partecipato anche Andrea Gerini, Coordinatore del progetto Biomethair di CRF, Centro Ricerche Fiat. Il progetto della Panda Biomethair ha comportato la realizzazione di un piccolo motore TwinAir sovralimentato, completamente dedicato e ottimizzato per l'utilizzo del biometano e predisposto anche per l'utilizzo delle miscele metano/idrogeno.

UNA GAMMA COMPLETA PER TUTTI I SETTORI D'IMPIEGO

CON CNH INDUSTRIAL IL METANO È SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA

Iveco, Iveco Bus e New Holland Agriculture: tre brand che puntano decisamente sul metano. CNH industrial propone una famiglia di veicoli alimentati a gas naturale davvero completa e competitiva in tutti i settori d'impiego. Dal 2012, Iveco contempla nella sua gamma lo Stralis Natural Power a gas naturale liquefatto (LNG) e oggi è leader in Europa e in Italia nella vendita di veicoli alimentati da tale carburante.

Gli Stralis Natural Power LNG, in versione trattore e cabinato, sono equipaggiati con motori Cursor 8 CNG Euro VI da 330 cv, hanno un serbatoio criogenico LNG da 560 litri e 4 serbatoi CNG (gas naturale compresso) da 70 litri che permettono un'autonomia di oltre 750 chilometri, consentendo un utilizzo sulla media e lunga percorrenza. Completano la gamma lo Stralis, il nuovo Eurocargo e il Daily alimentati a gas naturale compresso (CNG). Stralis CNG è disponibile sia in versione trattore con motore Cursor 8 CNG Euro VI 330 cv sia in versione cabinato equipaggiato con lo stesso motore e potenze da 270 a 330 cv. Nuovo Eurocargo è proposto anche nella versione 210 cv "super-ecologica" con

motore Tector 6, alimentato a gas naturale compresso (CNG). Il Daily CNG mantiene gli stessi punti di forza del veicolo nella versione diesel in termini di coppia, capacità di carico e guidabilità, garantendo un costo del carburante minore e una ridotta rumorosità. Ammontano a 6.000 le unità di veicoli commerciali light a metano Iveco circolanti in Europa, mentre sono 2.500 le unità medium e heavy.

Con circa 2.500 veicoli in Francia, Iveco Bus detiene circa il 95 per cento del parco di autobus a gas naturale, a cui si aggiungono oltre 3.000 veicoli nelle flotte di Italia, Spagna, Paesi Bassi, Repubblica Ceca e Grecia, totalizzando così più di 5.500 veicoli in servizio. Al di là delle frontiere europee, 302 veicoli sono stati consegnati di recente a Baku, capitale dell'Azerbaijan, mentre in Cina 1.400 autobus di marchi locali, delle reti di Pechino e Shanghai, sono dotati di motori Iveco CNG, forniti da FPT Industrial. Il Cursor 8 CNG Euro VI di ultima generazione è protagonista in Iveco Bus. I veicoli Iveco e Iveco Bus sono compatibili al 100 per cento con il biometano. La strategia Clean Energy Leader di New

Holland comprende l'aiuto agli agricoltori per raggiungere l'indipendenza energetica, l'incremento della loro efficienza produttiva e il miglioramento della sostenibilità delle loro aziende.

La generazione di energie alternative e sostenibili è il concetto centrale dell'azienda agricola energeticamente indipendente che ha come obiettivo quello di ricavare direttamente dai prodotti che coltiva, dagli scarti e dai rifiuti l'energia necessaria alle sue attività e alle sue macchine agricole. Il trattore alimentato a metano rappresenta dunque una tappa fondamentale per il raggiungimento di questo ciclo energetico virtuoso. Il metano, generato da una fonte rinnovabile quale l'impianto di biomassa, è utilizzato per alimentare i trattori e per produrre elettricità che serve a far funzionare l'intera azienda agricola. Il trattore T6 MethanPower esemplifica alla perfezione l'impegno di New Holland per la valorizzazione del metano nel quadro dell'agricoltura sostenibile. Il prototipo di seconda generazione, derivato dal trattore New Holland T6.175 di serie, è equipaggiato con un propulsore Nef 6 da 175 CV (129 kW) di potenza e 740 Nm

di coppia sviluppato da FPT Industrial. Le nove bombole di gas hanno una capacità totale di 300 litri (52 kg) di metano compresso che danno al trattore circa mezza giornata di autonomia in servizio normale. Il trattore T6 MethanPower consente un risparmio sul costo del carburante del 20 per cento, che può arrivare fino al 40 per cento. In termini di performance ambientale, presenta l'80 per cento di emissioni inquinanti in meno rispetto a un normale trattore diesel ed è già conforme ai futuri obiettivi in materia di gas a effetto serra, che si prevede richiederanno un abbattimento del 20 per cento delle emissioni in Europa entro il 2020.

Le emissioni di CO2 possono essere ulteriormente ridotte con l'utilizzo di biometano che può essere utilizzato senza bisogno di modifiche al trattore o alla rete di distribuzione dei carburanti. Nell'ambito di una Energy Independent Farm, cioè di un'azienda agricola in grado di coltivare la biomassa per produrre in proprio il biometano, non solo è possibile azzerare le emissioni di CO2, ma anche tagliare del 40 per cento le spese per il carburante

LEADER EUROPEO

del noleggio di veicoli
commerciali e industriali

Fraikin

YOU DRIVE, WE CARE



Scoprite le soluzioni Fraikin

Noleggio Full-service a **breve**,
medio e **lungo termine**.

Gestione **flotte**

Riacquisto e **rinoleggio di flotte**

www.fraikin.it

INTERVISTA AD ANTONELLO SERAFINI, COMMERCIAL DIRECTOR LAMBERET ITALIA

Partnership, ricetta vincente

PAOLO ALTIERI
LAINATE

Va a gonfie vele l'offensiva di mercato di Lamberet. Il brand leader europeo nel settore della carrozzeria refrigerata ha notevolmente ampliato il suo raggio d'azione puntando con decisione la carta vincente delle partnership con le Case costruttrici di truck e van per la progettazione di nuovi modelli. I numeri dimostrano che la strada imboccata è quella giusta: il 2015 si è chiuso positivamente sia per la casa madre francese sia per la filiale Lamberet Italia. In linea con i risultati conseguiti da Lamberet Sas, il fatturato 2015 di Lamberet Italia si attesta a 31 milioni di euro, con un incremento dei ricavi del 28,4 per cento. Nel nostro paese, a fronte di una crescita del mercato isotermico del 18 per cento, la quota di Lamberet è passata dal 23,5 al 27,1 per cento. I veicoli venduti lo scorso anno sul mercato nazionale sono stati circa mille, tra nuovi e usati. Abbiamo chiesto ad Antonello Serafini, Commercial Director Lamberet Italia, di spiegarci nel dettaglio i punti di riferimento dell'attuale strategia Lamberet. "Come noto - esordisce Serafini - l'headquarter Lamberet collabora con tutte le Case nella fase di progettazione dei nuovi modelli van e truck per renderli sicuri e facilmente allestibili. In questo ambito, Lamberet è presente nella lista degli allestitori certificati delle più importanti Case costruttrici. In Italia, Lamberet collabora con tutti i brand presenti sul mercato sia tramite il contatto diretto con il cliente sia attraverso la collaborazione con le concessionarie. Nell'ambito della normale attività commerciale, Lamberet Italia ha preso contatto da tempo con tutte le Case costruttrici per sviluppare business congiunti e collaborare al completamento dei veicoli e alla loro commercializzazione". "A titolo di esempio - continua Antonello Serafini - lo scorso gennaio abbiamo partecipato alla convention della rete commerciale LCV Peugeot con un intervento mirato alla comprensione dell'importanza del mercato isotermico e ai vantaggi di offrire direttamente al cliente il prodotto completo di allestimento. A febbraio, inoltre, abbiamo partecipato a brevi sessioni di formazione riguardante il mercato isotermico con i brand Opel e Ford. Altre iniziative sono già state pianificate per i prossimi mesi anche per le case del segmento CV".

Per quanto riguarda la gamma LCV, Lamberet ha raggiunto un importante accordo con Peugeot: il Leone ha inserito nel proprio listino veicoli allestiti Lamberet; nell'accordo sono previsti anche sessioni di formazione approfondite rivolte a tutta la forza vendita Peugeot LCV. Aggiunge Serafini: "Anche per quanto riguarda i veicoli pesanti, Lamberet collabora con tutti i brand presenti sul mercato, sia nell'allestimento degli autocarri sia con la vendita dei semirimorchi isoter-

IL BRAND LEADER NEL SETTORE DELLA CARROZZERIA REFRIGERATA HA NOTEVOLMENTE AMPLIATO IL SUO RAGGIO D'AZIONE PUNTANDO CON DECISIONE LA CARTA DELLE PARTNERSHIP CON LE CASE COSTRUTTRICI DI TRUCK E VAN PER LA PROGETTAZIONE DI NUOVI MODELLI PER RENDERLI SICURI E FACILMENTE ALLESTIBILI. UNA STRATEGIA CHE SI STA RIVELANDO VINCENTE ANCHE IN ITALIA.

mici per trattori stradali. Per favorire lo sviluppo del business, collaboriamo con alcune Case mettendo a disposizione le furgonature isotermeche sugli autotelai che vengono da loro utilizzati per iniziative di marketing".



Qual è oggi la proposta Lamberet Italia per il trasporto leggero e pesante? "Lamberet - risponde il Commercial Director - è presente sul mercato con prodotti specifici per il segmento LCV e in particolare con il prodotto denominato 'New Frigoline' per veicoli di massa totale a terra fino a 7,5 t e da 10 a 20 mq. Si tratta di furgonature isotermeche rinforzate per temperature interne -20°/+20°C che possono essere montate sugli autotelai cabinati o sugli autotelai pianalati. Il prodotto offre notevoli vantaggi di maneggevolezza e sicurezza, minori consumi e grande capacità di carico. Per i furgoni originali, Lamberet offre kit di coibentazione rinforzata per temperature interne -20°/+20°C di grande qualità e finitura ma soprattutto con la possibilità di poter avere la porta laterale senza la necessità di un'ulteriore porta di contenimento del freddo per temperatura di -20°C. Nel



segmento dei veicoli medi il prodotto Lamberet è rappresentato dalle furgonature per motrici da 7 a 12 t di massa totale a terra e con capacità da 10 a 35 mq. Nel segmento dei veicoli pesanti il prodotto Lamberet comprende furgone

guarazione 2 assi e 3 assi e con capacità da 60 a 95 mq". Non mancano le novità. "A breve - conferma Serafini - arriverà sul mercato italiano il kit per la coibentazione dell'Iveco Daily. Anche in questo caso, come succede per il kit di coi-

tenimento della temperatura. Per quanto riguarda il trasporto pesante, in estate arriverà il nuovo SR2 X-City, un semirimorchio per la distribuzione nelle aree urbane con capacità di carico da 60 a 95 mq e una gamma completa per caricare 27 pallet. Il semirimorchio è configurato a due assi, di cui il secondo sterzante. Quest'ultimo assale viene azionato tramite il sistema "X-Steering" che adotta per la sterzata un sistema a cavi. Oltre a questo modello, sempre in estate arriverà in Italia il semirimorchio SR2 Rail>Road. In questo caso si tratta di un semirimorchio concepito per l'intermodalità che soddisfa la norma UIC 596-5 per il trasporto non accompagnato su vagoni ferroviari con categoria P. Questa tipologia di semirimorchio combina tutti i vantaggi di un semirimorchio SR2 su strada e dell'economicità del binario elettrificato con aerodinamica, aeraulica, isolamento ed ergonomia all'avanguardia".

Qual è oggi la proposta Lamberet Italia in termini di



Lamberet è ormai sinonimo di trasporto refrigerato. In alto, Antonello Serafini, Commercial Director.

nature per motrici da 12 a 32 t di massa totale a terra e da 20 a 70 mq. A completamento dell'offerta offriamo una gamma completa di semirimorchi isotermechi per ogni tipologia di trasporto in confi-

ntentazione disponibile su vari modelli come Fiat Ducato, Peugeot Boxer e Citroën Jumper, la temperatura di -20°C è disponibile con il modello provvisto di porta laterale senza ulteriore porta di

servizi a valore aggiunto per il cliente finale? "Tutto ciò che possa semplificare l'attività lavorativa delle aziende di trasporto e logistica e di sicuro interesse per i nostri clienti - afferma Antonello

Serafini - Per questo Lamberet è assolutamente all'avanguardia: offre infatti sistemi telematici ad hoc per il trasporto delle merci deperibili o per i medicinali, in grado di tenere sotto controllo il veicolo e la merce caricata. Ad esempio, il sistema 'Frigo Matics' garantisce il monitoraggio e il controllo in tempo reale della temperatura in ogni compartimento interno del veicolo. Inoltre, il sistema consente di tenere sotto controllo il semirimorchio nel suo complesso, sia per prevenire i furti che per la gestione del parco veicolare. I clienti più avveduti richiedono il costo fisso di manutenzione del gruppo refrigerante; in questo caso Lamberet, in collaborazione con gli specialisti Thermo King e Carrier, è in grado di offrire contratti di manutenzione e garanzie prolungate".

Quali sono nello specifico dei termini di servizio le richieste dei clienti italiani? "Come qualsiasi cosa anche i prodotti Lamberet sono soggetti a usura e incidenti - spiega Serafini - I clienti che trasportano alimenti, medicinali o merce a temperatura controllata non possono permettersi in caso di sinistro o avaria di fermare per molto tempo il proprio veicolo o il semirimorchio. Per questa ragione gli interventi di riparazione devono essere rapidi e puntuali. Lamberet risponde alle necessità dei clienti con una rete professionale di punti assistenza e con un fornito magazzino centrale ricambi che per quanto riguarda l'Italia è situato a Lainate (Mi); a sua volta questo fornisce i magazzini dei punti di assistenza territoriali".

Lamberet Italia ha tra i propri clienti le maggiori aziende italiane di logistica e trasporti che operano sia nel trasporto del food che dei medicinali. Un ruolo importante che giustifica un'attenta osservazione dell'andamento del mercato. "Il comparto del trasporto isotermico - dice ancora Antonello Serafini - è quello che nel periodo di crisi ha tenuto maggiormente. Ora, con la ripresa economica in atto, si registra una grossa crescita nel segmento degli LCV derivante sia dal maggior consumo da parte degli italiani sia per fattori strutturali come la consegna direttamente a casa della spesa alimentare, in fase di implementazione da parte delle maggiori catene distributive del Food. A tutto questo si devono aggiungere alcuni prodotti che non possono più essere trasportati in modo tradizionale ma a regime di temperatura controllata e il trasporto dei farmaci. Nel settore dei veicoli pesanti e dei semirimorchi la crescita del mercato deriva soprattutto dai maggiori consumi e da una maggiore propensione a consumare cibi freschi".

"È difficile fare previsioni sull'andamento del mercato nel prossimo futuro - conclude il manager - ma io sono un ottimista e credo che dopo un lungo periodo di crisi ci sarà un altrettanto lungo periodo di crescita".

IL RISPARMIO È CERTIFICATO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

L'ORGANISMO DI CERTIFICAZIONE
INDIPENDENTE TÜV RHEINLAND,
HA CERTIFICATO UNA RIDUZIONE
DEL CONSUMO DI CARBURANTE
DEL RENAULT TRUCKS T OPTIFUEL
DEL **10,9%** RISPETTO AD UN
VEICOLO STANDARD.*



IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

renault-trucks.it

*Sono stati messi a confronto un Renault Trucks T 4 x 2 Optifuel e un Renault Trucks T Standard, entrambi con motore da 430 cv Euro 6 DTI 11 e con lo stesso rapporto al ponte (2,64). I due veicoli avevano entrambi una M.T.T. di 32 t. La prova è stata effettuata su un percorso di 200 km, simulando un tipico percorso nazionale di lunga distanza. Entrambi gli autisti hanno beneficiato dei corsi di guida razionale Renault Trucks Optifuel.



KÖGEL

Un italiano al comando

MAX CAMPANELLA
BURTENBACH

“La strada avviata è quella giusta: ovunque in Europa aumenteremo la nostra quota di mercato e, soprattutto, saremo sempre più focalizzati sulle necessità della clientela: saremo sempre più vicini al cliente che ha avuto fiducia in Kögel affinché sia soddisfatto del suo acquisto e utilizzi i nostri prodotti e servizi in modo da migliorare il suo business”. Massimo Dodoni, dallo scorso febbraio Sales Director International, ovvero Responsabile delle vendite internazionali in Kögel, con responsabilità diretta su tutti i mercati tranne Germania, Svizzera e Austria (la cui responsabilità commerciale resta affidata all'amministratrice delegata Petra Adrianowitsch), lo avevamo incontrato due anni fa al momento di diventare Responsabile Vendite Italia e, oggi, non solo raccoglie i frutti di un lavoro deciso, caparbio e capillare, attraverso il quale ha strutturato ex novo la Rete commerciale italiana del produttore tedesco di semirimorchi (fino a marzo 2014 marchio legato a un importatore), ma avanzando di carriera il suo piglio deciso è addirittura aumentato. Così le sue ambizioni personali, favorite da un indiscusso successo di Kögel sul mercato italiano. “Alla fine del 2013 - snocciola i dati Massimo Dodoni - Kögel aveva venduto in Italia circa 156 unità. Dal 1° aprile a fine dicembre 2014 eravamo a quota 860. Nel 2015 primo anno pieno siamo arrivati a 1.280 unità. Certamente siamo stati favoriti dall'onda lunga di un mercato in netta ripresa, complice la necessità dei professionisti di dotare la propria flotta di semirimorchi nuovi, più adatti per le loro caratteristiche tecniche alle nuove necessità e soprattutto per sostituire veicoli obsoleti. Ma sono numeri che derivano da un lavoro fatto bene sul piano dell'organizzazione strutturale”. Oggi Kögel dispone di quattro agenti diretti, due Concessionarie - EV Industrial a Cremona e Mavi a Palermo - e ha stretto accordi capillari sul territorio nazionale per una distribuzione efficiente dei ricambi e per un'assistenza post vendita che soddisfi le necessità della clientela. Con circa 70 centri servizio, Kögel oggi si è affermata come player di primo piano nel settore del trainato.

Chi è

Massimo Dodoni possiede un'esperienza commerciale di lunga data nel settore dei veicoli industriali: prima di passare a Kögel, ha lavorato come Sales manager in 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 industriali.

“Storicamente - prosegue Massimo Dodoni - il marchio Kögel è conosciuto nel segmento dei centinati, in cui siamo indiscussi leader di mercato. Ma posso dire con soddisfazione che in questi anni stiamo ricevendo un riscontro dalla clientela anche sui prodotti per i quali Kögel era meno conosciuta, ad esempio nel segmento dei semirimorchi refrigerati, nel quale la nostra proposta con il PurFerro sta ottenendo significativi apprezzamenti. Oggi il marchio Kögel è cresciuto e apprezzato: abbiamo le caratteristiche adeguate per aggredire il mercato italiano e, più in generale, il mercato europeo, con caratteristiche di prodotto tali da soddisfare la domanda di trasporto in tutti i mercati”.

Nato e cresciuto a Verona, personaggio ambizioso e capace di impostare con i clienti relazioni tese alla reciproca fiducia, Massimo Dodoni dal 2014 era responsabile vendite per l'Europa sud-orientale.



Oggi, nella nuova posizione è responsabile in primo luogo non solo per i key account e i clienti, ma anche per l'intera struttura commerciale internazionale di Kögel, e riferisce direttamente all'amministratore delegato Thomas Heckel. In questi due anni Massimo Dodoni ha messo alla prova in Kögel le sue straordinarie qualità commerciali e, forte di una conoscenza completa,

a livello di settore e di prodotto, del mercato internazionale dei veicoli industriali e per trasporto merci, per il 2016 e gli anni a venire punta decisamente in alto.

“In Italia come nel resto d'Europa - afferma il manager del produttore tedesco - ci aspettiamo di crescere, confermando la nostra leadership nei centinati e incrementando la nostra presenza nelle altre

aree di prodotto, ad esempio nei frigoriferi, segmento che non si è mai arrestato e che riteniamo di forte potenziale ovunque dall'Europa Occidentale ai Paesi dell'Est. Capacità e livello di qualità della produzione ci vengono riconosciuti: i nostri siti di Burtenbach e di Kochen in Repubblica Ceca rappresentano il meglio sul piano tecnologico nel settore. Il prodotto

MASSIMO DODONI, DAL 2014 RESPONSABILE VENDITE PER L'EUROPA SUD-ORIENTALE DEL PRODUTTORE DI SEMIRIMORCHI TEDESCO, È STATO PROMOSSO SALES DIRECTOR INTERNATIONAL, CON RESPONSABILITÀ DIRETTA SU TUTTI I MERCATI (TRANNE GERMANIA, SVIZZERA E AUSTRIA). FORTE DI UNA CONOSCENZA GLOBALE DEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI E DEL TRAINATO, PER IL 2016 PUNTA IN ALTO: “IN ITALIA COME NEL RESTO D'EUROPA VOGLIAMO CRESCERE, CONFERMANDO LA LEADERSHIP NEI CENTINATI E INCREMENTANDO LA PRESENZA NELLE ALTRE AREE DI PRODOTTO, INNANZITUTTO NEI FRIGORIFERI”, Afferma il manager veronese.



I semirimorchi Kögel sono tutti realizzati con rivestimento nano ceramico prima della cataforesi. Sopra, Massimo Dodoni.

Kögel presenta indiscussi tool di riferimento, in primis la protezione con cataforesi preceduta dal rivestimento in nano ceramica: il risultato sono tre strati protettivi, tutti frutto delle migliori tecnologie disponibili, che rendono il rimorchio resistente a qualsiasi tipo di attività esso debba prestarsi. Altro elemento che distingue i nostri prodotti, la distanza delle traversine di 35 cm al massimo che, consentendo l'utilizzo di longheroni più bassi, aumenta l'altezza interna, consentendo di effettuare le operazioni di carico e scarico con maggiore comodità. Come parti integranti del semirimorchio, due profili in omega d'acciaio per l'intera lunghezza evitano spaccature o lo sfondamento dei pannelli di multistrato. Per l'anno in corso e negli anni prossimi andremo a promuovere ulteriormente queste caratteristiche che ci distinguono. In questo modo la crescita internazionale e gli ambiti commerciali strategicamente importanti di Kögel non potranno che consolidare la posizione dell'azienda sul mercato globale”.

E PER L'ANNO IN CORSO SONO IN ARRIVO IMPORTANTI NOVITÀ

UNA GAMMA COMPLETA PER OGNI ESIGENZA PROFESSIONALE

Sul panorama del trainato Kögel si presenta in Europa con cinque gamme di veicoli per le spedizioni e la costruzione completi di tutti i servizi e con la possibilità dell'assale autoosterzante su tutta la gamma, opzione divenuta una necessità sul mercato italiano: circa il 60 per cento dei semirimorchi frigoriferi nel nostro Paese monta l'assale autoosterzante. La gamma Kögel è così suddivisa: telonati-centinati per tutte le portate e con ogni tipo di allestimento, nelle varie versioni tutte opzionabili per il trasporto navale o ferroviario e caratterizzate dal sistema di regolazione dell'altezza variabile Flexiuse; porta container anch'essi nelle varie versioni a cassone fisso o allungabile; semirimorchi ribaltabili; semirimorchi ribassati per il trasporto ad esempio di macchine operatrici; semirimorchi refrigerati. Prodotti di punta della gamma Kögel sono il furgone refrigerato premium Kögel Cool - PurFerro quality e Kögel Cargo nella versione Coil. Presentato l'anno scorso al Solutrans, al suo esordio in Francia,



Kögel Cool - PurFerro quality, esposto in fiera in versione perfezionata, è uno straordinario furgone refrigerato, ottimizzato nei dettagli, che non si rivolge solo alle esigenze di mercato specifiche del trasporto di alimenti freschi e surgelati e di prodotti farmaceutici: grazie a diverse opzioni è adatto all'impiego universale. Secondo pezzo forte della gamma, Kögel Cargo Coil, grazie al peso ridotto nella dotazione di base, è un semirimorchio ottimizzato per il trasporto di bobine e nastri cesoiati, ma essendo disponibile in diverse varianti di carrozzeria, in funzione dell'ulteriore campo d'impiego e del paese di utilizzo è adatto ai compiti di trasporto più diversi. E le novità non sono finite: per l'anno in corso il produttore tedesco annuncia news nei telonati e nei frigoriferi e non solo: puntando a cavalcare l'onda lunga di un mercato previsto in ulteriore crescita, è in arrivo il potenziamento del ventaglio prodotti con un'ulteriore “chicca” che sarà svelata al Salone IAA il prossimo settembre ad Hannover.

DAF TRUCKS

Westerlo al traguardo del mezzo secolo

LA FABBRICA DAF TRUCKS VLAANDEREN N.V. DI WESTERLO COMPIE CINQUANT'ANNI. OGGI È UNO STABILIMENTO DI PRODUZIONE ALL'AVANGUARDIA, ULTRAMODERNO, NEL QUALE, CON UNO SFORZO COSTANTE, SONO STATI INVESTITI CIRCA 600 MILIONI DI EURO NEGLI ULTIMI 15 ANNI. ATTUALMENTE, PIÙ DI 2.200 DIPENDENTI PRODUCONO 200 CABINE E 450 ASSALI AL GIORNO, DESTINATI AI VEICOLI DAF CF E XF.

GIANCARLO TOSCANO
WESTERLO

Cinquant'anni di produzione in Belgio. Un bel traguardo per Daf Trucks e in particolare per l'industrializzazione di assali e cabine. Al centro della presenza del costruttore olandese nel paese confinante c'è la fabbrica di cabine di Oevel (Westerlo, Belgio), inaugurata appunto mezzo secolo fa. In cinque decenni ne è passata di acqua sotto i ponti e Daf ha portato avanti la sua strategia di sviluppo e costante miglioramento tecnologico.

Oggi, Daf Trucks Vlaanderen N.V. è uno stabilimento di produzione all'avanguardia, ultramoderno, nel quale, con uno sforzo costante, sono stati investiti circa 600 milioni di euro negli ultimi 15 anni. Attualmente, più di 2.200 dipendenti producono 200 cabine e 450 assali al giorno, destinati ai veicoli Daf CF e XF. Il fatto poi che Daf intenda investire a Westerlo ulteriori 100 milioni di euro in un reparto di verniciatura per cabine completamente nuovo, dimostra la piena fiducia che il costruttore di Eindhoven ripone nel futuro dei suoi stabilimenti di produzione in Belgio.

Cinquant'anni fa, a metà degli anni '60, al fine di soddisfare la domanda crescente di veicoli Daf, fu necessario ampliare gli stabilimenti di produzione. Sebbene la Casa olandese disponesse allora di spazio sufficiente presso la sede di Eindhoven, in quella zona mancava forza lavoro. Di conseguenza, Daf rivolse la propria attenzione alla regione di Kempen, in Belgio, dove la chiusura delle miniere e delle fabbriche di lucidatura dei diamanti aveva creato un grande potenziale di forza lavoro. Con un investimento di 90 milioni di franchi belgi fu acquistato un sito, a Oevel, che si sviluppava su un'area di 40.000 metri quadrati nei pressi dell'autostrada A13. La



nuova fabbrica di 12.000 mq entrò in funzione nella prima metà del 1966. Le prime quattro cabine uscirono dalla linea di produzione il 5 maggio di quell'anno. La produzione aumentò rapidamente, tanto che già il 5 luglio la millesima cabina fu trasportata da Oevel a Eindhoven. Il 26 agosto, Daf Vlaanderen dichiarò con orgoglio di essere già in grado di produrre "qualsiasi tipo di cabina". Intanto, il nuovo reparto di verniciatura funzionava a pieno ritmo. Il 1° dicembre, dopo avere ricollocato in Belgio due imponenti presse Müller provenienti da Eindhoven, un'operazione che richiese due mesi, la fabbrica divenne, infine, veramente "autonoma".

Pochi mesi dopo, Daf decise di ampliare la fabbrica di cabine in vista della presentazione, nel 1968, di una generazione di veicoli completamente nuova, caratterizzata dalla rivoluzionaria cabina ri-

baltabile. Nel 1971, l'alta qualità delle cabine costruite da Daf Vlaanderen fu il motivo per cui l'azienda, in rapida crescita, decise di spostare anche la fabbrica di assali da Eindhoven a Westerlo. Alla linea di produzione esistente fu aggiunta una nuova fabbrica per una superficie di 13.000 mq, aumentando in maniera imponente la lunghezza della facciata nei pressi dell'autostrada fino a 380 metri. Il numero di dipendenti registrò una crescita graduale che raggiunse circa 1.000 unità.

Nel 1985 Daf Vlaanderen fece ulteriori importanti investimenti. Fu realizzata una fabbrica completamente nuova per la verniciatura delle cabine che, per l'epoca, era la più ecologica in Europa. Meno di tre anni dopo, per garantire la massima qualità e le massime prestazioni degli assali prodotti, anche la fabbrica di assali fu oggetto di im-

portanti innovazioni. Grazie al fatto che lo sviluppo e la produzione continuano a essere realizzati internamente, gli assali Daf possono essere sempre personalizzati con precisione in base al singolo tipo di veicolo, assicurandone la massima efficienza. Gli investimenti nella fabbrica di Westerlo non si sono mai interrotti fino al nuovo millennio, in particolare per quanto riguarda la nuova generazione di veicoli Euro 6, lanciata nel 2013. La produzione della carrozzeria delle cabine è stata ampiamente robotizzata, migliorando la qualità e le condizioni di lavoro dei dipendenti. Per gli stessi motivi, l'area di produzione delle cabine all'avanguardia Super Space Cab è stata sottoposta a una completa ristrutturazione.

Negli ultimi 15 anni Daf Trucks ha investito circa 600 milioni di euro nella fabbrica di assali e cabine di Westerlo; da questo stabilimento nel

2011 è uscito il duemilionesimo assale e nel 2014 la milionesima cabina. Nel 2015 ha avuto inizio la costruzione di un reparto di verniciatura cabine completamente nuovo. Questo sarà l'impianto più moderno nel suo genere in Europa e farà aumentare la capacità produttiva della fabbrica di cabine del 50 per cento. Il nuovo reparto di verniciatura cabine occuperà un ruolo importante nella futura crescita di Daf, sia in Europa che oltre i suoi confini.

Proprio come accade in tutte le altre fabbriche Daf, la produzione di Daf Vlaand-

ren è "sequenziale" e si basa sul principio del "just-in-time". Ciò significa che le cabine e gli assali vengono consegnati allo stabilimento di assemblaggio di Eindhoven e a Leyland Trucks in Gran Bretagna esattamente nel momento giusto e secondo la giusta sequenza, in base agli ordini dei clienti.

Il sistema di produzione Paccar presuppone che ci sia sempre spazio per ulteriori miglioramenti e che i dipendenti sappiano come fare il proprio lavoro nel modo migliore, più intelligente e più efficiente

Succede a Harrie Schippers

PRESTON FEIGHT NEO PRESIDENTE DAF

Dal 1° Aprile, Preston Feight è il nuovo Presidente di Daf Trucks N.V.. Preston Feight succede a Harrie Schippers, che ha assunto il ruolo di Paccar Senior Vice President presso la sede di Seattle, con responsabilità diretta di Daf Trucks e Paccar Parts. Preston Feight è entrato a far parte di Paccar 18 anni fa, arrivando a ricoprire come sua ultima carica in Paccar il ruolo di Vice President e General Manager di Kenworth Truck Company. In Kenworth, Feight ha ricoperto, sin dall'inizio, ruoli con responsabilità sempre maggiori, come ad esempio capo ingegnere e vice general manager del dipartimento Marketing & Sales. Il manager si è laureato in ingegneria meccanica presso la Northern Arizona University e ha successivamente conseguito una seconda laurea in ingegneria gestionale presso la University of Colorado. La sua nuova nomina include anche la gestione della Leyland Trucks nel Regno Unito.

Harrie Schippers ha fatto parte di Daf Trucks per oltre 30 anni. Durante questo periodo ha ricoperto diverse posizioni in Contabilità & Finanza, acquisendo ruoli con responsabilità sempre maggiori fino a essere nominato prima CFO e successivamente, nel 2010, Presidente. Harrie Schippers ha conseguito la laurea in economia alla Tilburg University, frequentando poi nel 2007 il Stanford Executive Development Program.



IVECO

Insieme a Consorzio Italiano Biogas per la sostenibilità

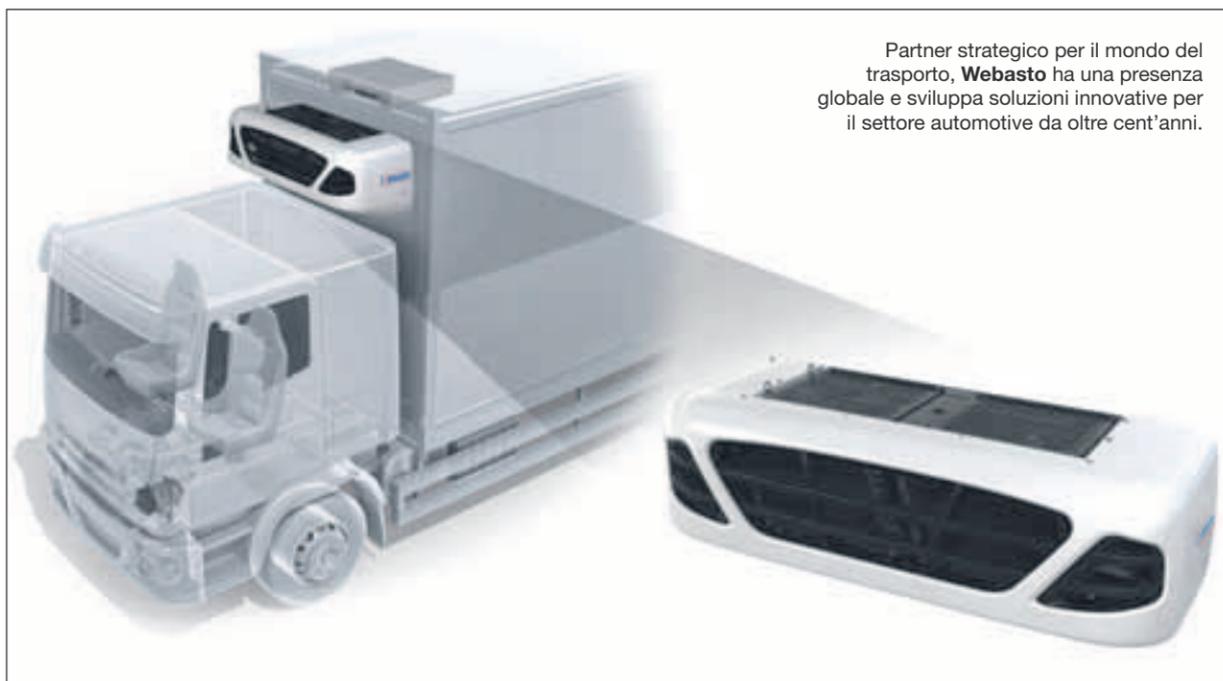
L'ACCORDO TRA I DUE MAGGIORI PLAYER NAZIONALI NEL SETTORE DEI COMBUSTIBILI ALTERNATIVI È STATO SIGLATO ALLA SECONDA EDIZIONE DI BIOGAS ITALY.

In occasione della seconda edizione di Biogas Italy, l'evento internazionale dedicato al mondo del biogas che si è svolto in febbraio a Roma, Iveco ha avviato una collaborazione con il Consorzio Italiano Biogas (CIB). L'accordo, ufficializzato durante gli Stati Generali del Biogas alla presenza di istituzioni, associazioni agricole, esponenti dell'industria italiana collegata al settore della mobilità sostenibile e del gas naturale, contempla tra l'altro la fornitura di veicoli Iveco alimentati a gas naturale e biometano alle aziende iscritte al Consorzio, sancendo così l'inizio

di una collaborazione tra i due maggiori player italiani nel settore dei combustibili alternativi, con l'obiettivo comune di abbattere le emissioni di CO₂. Il biometano è un biocarburante avanzato ottenuto dal processo di upgrading del biogas, utilizzabile senza costi aggiuntivi nei veicoli alimentati a gas naturale. L'Europa ha riconosciuto questo biocarburante per la sua valenza strategica nei trasporti e per il suo contributo al rispetto della Direttiva 2009/28/EC sulle fonti rinnovabili, che prevede il raggiungimento nell'autotrasporto di una quota di energia da fonti



rinnovabili pari almeno al 10 per cento del consumo finale entro il 2020. Mihai Daderlat, Business Director Iveco Mercato Italia, ha commentato: "Siamo orgogliosi di poter sottolineare anche in questa occasione il vantaggio competitivo di Iveco che, con la gamma più completa di veicoli alimentati a gas naturale e un'esperienza di 25 anni nel settore delle trazioni alternative, è oggi in grado di soddisfare le esigenze sempre più consapevoli e rigorose che provengono dai vari stakeholder del settore trasporti, tra tutti i nostri clienti e le comunità nelle quali operano".



Partner strategico per il mondo del trasporto, **Webasto** ha una presenza globale e sviluppa soluzioni innovative per il settore automotive da oltre cent'anni.

L'ultimo esempio è rappresentato dai nuovi sistemi di refrigerazione a trazione diretta, progettati e costruiti nello stabilimento italiano di Molinella, Webasto Thermo & Comfort Italy, che vanno a completare la gamma di nuova generazione Frigo Top, caratterizzata da funzioni all'avanguardia e presentata lo scorso anno all'IAA.

Assoluta novità nel settore, la trazione diretta trova applicazione in ogni segmento del trasporto professionale. Per vani di carico fino a 18 mc, la soluzione sviluppata da Webasto è Frigo Top 25/35/40, sistema di refrigerazione caratterizzato da massima potenza, flessibilità e semplicità d'installazione. La nuova serie di modelli con una potenza frigorifera fino a 3.836 watt, offre un'ampia gamma di varianti consentendo così di soddisfare le esigenze individuali dei clienti. Tutti i sistemi sono disponibili nelle versioni a 12 e 24 V, con una unità standby a 230 V o 400 V e nell'opzione installazione a tetto o frontale. Oltre a ciò, la struttura del prodotto ottimizzata e compatta è dotata di un compressore elettrico di tipo ermetico, di ventole dalla lunga durata e di un doppio sistema di sbrinamento laterale. Degno di nota il peso e il volume ridotto grazie ad una particolare geometria interna della componentistica e all'utilizzo del compressore elettrico per la funzione standby.

Con i nuovi Frigo Top 50 e Frigo Top 60 Webasto

entra nel segmento di mercato dei veicoli commerciali Heavy Duty per vani di carico fino a 38 mc, e l'attuale gamma dei sistemi di refrigerazione Webasto si estende così da 1 a 5,6 kW di potenza refrigerante ed è disponibile con un'unità stand-by opzionale. Si tratta di sistemi dal design moderno, basato su concetti automotive di elevati standard qualitativi, la cui installazione risulta facile e veloce grazie alla struttura molto leggera che rende Frigo Top 50/60 uno dei prodotti più leggeri nella sua classe. Anche il concetto di manutenzione è molto user-friendly, grazie all'intelligente collocazione delle griglie sulla parte superiore del telaio e alle cover rimovibili lateralmente, che facilitano l'accesso ai componenti per ispezione e manutenzione, contenendo tempi e costi.

Infine con Frigo Top 35 Multi Temperatura Webasto presenta la sua soluzione di sistema di refrigerazione multi temperatura, estendendo il portafoglio di prodotti per la refrigerazione mobile per veicoli fino a 3,5 t con due o più scomparti separati. Si tratta di un sistema modulare e molto flessibile nell'utilizzo, basato sulla combinazione di una potente unità condensante con due unità evaporanti dalla capacità refrigerante fino a oltre 3.000 W. Gli evaporatori sono estremamente sottili, per non sacrificare spazio di carico, e sono controllati da due comandi individuali.

WEBASTO

Capolavoro logistico

LA NUOVA GENERAZIONE DI SISTEMI PER IL TRASPORTO REFRIGERATO SVILUPPATA DAL PRODUTTORE DI MONACO RENDE POSSIBILE IL TRASPORTO QUOTIDIANO DI TONNELLATE DI MERCI PRESERVANDO, SU STRADA E DURANTE IL TRAGITTO, LA FRESCHEZZA COME REQUISITO FONDAMENTALE. LA GAMMA FRIGO TOP SI COMPLETA CON L'ASSOLUTA NOVITÀ DELLA TRAZIONE DIRETTA, PER VANI DI CARICO FINO A 38 MC, PER IL SEGMENTO DEI VEICOLI INDUSTRIALI E PER SOLUZIONI A DUE O PIÙ SCOMPARTI SEPARATI

VALENTINA MASSA
MOLINELLA

Dai farmaci sensibili alla temperatura ai beni deperibili, la mission di Webasto è

sviluppare una soluzione su misura per ogni tipo di veicolo e di utilizzo. Partner strategico per il mondo del trasporto, Webasto - azienda nata nel 1901 con sede prin-

cipale a Stockdorf, nei pressi di Monaco di Baviera - ha una presenza globale e sviluppa soluzioni innovative per il settore automotive da oltre cent'anni. Per man-

tenere tale primato il produttore tedesco non smette di esplorare ogni settore, per innovarlo e migliorare continuamente soluzioni che risultano già buone.



La freschezza nel vano di carico

Frigo Top – la nuova generazione di sistemi per la refrigerazione mobile



Sistemi di refrigerazione direct drive per vani di carico fino a 18 m³

- Potenza frigorifera fino a 3.836 watt
- A richiesta nella versione standby a 230 V e 400 V
- Montaggio a tetto o frontale

ALLISON TRANSMISSION

In trincea con Scania G490

AL SUO PRIMO VEICOLO CON TRASMISSIONE ALLISON 4000, L'IMPRESA DI TRASPORTI SVEDESE ÄMTERUDS ÅKERI HA VISTO MIGLIORARE FORTEMENTE LE SUE PERFORMANCE IN TERMINI DI AFFIDABILITÀ ED EFFICIENZA. E NON SOLO. "CON IL CAMBIO MANUALE I LAVORI DI MANUTENZIONE STRADALE ACCANTO AGLI ESCAVATORI ERANO ESTENUANTI PER I CAMBI MARCIA INFINITI: ORA BASTA USARE IL PEDALE DEL FRENO PER TENERE LA STESSA VELOCITÀ DELLE ALTRE MACCHINE", Afferma DIDRIK JOHANSSON.



MATTEO GALIMBERTI
CHARLOTTENBERG

Maggior comfort e maggiore produttività grazie ad Allison. È la testimonianza di Ämteruds Åkeri, impresa di trasporti individuale gestita da Didrik Johansson, che dopo aver ricevuto il suo primo veicolo completamente auto-

matico, un nuovo Scania G490 con una trasmissione Allison Serie 4000 e due assali sterzanti, non riesce a contenere il suo entusiasmo. "Non sceglierò altro - ha detto Didrik Johansson - che trasmissioni completamente automatiche Allison per i miei futuri camion: guidare è un sogno".

Didrik Johansson lavora per clienti privati ed enti pubblici, per i quali si occupa di liberare le strade dalla neve e della loro manutenzione ordinaria oltre che di lavori di edilizia. "Ho notato grandi vantaggi - ha affermato l'autotrasportatore svedese - durante i lavori di manutenzione stradale. È molto più sempli-

ce avanzare lentamente e avvicinarsi alle altre macchine come gli escavatori mentre scavano le trincee. Essendo un trasportatore privato proprietario di un solo camion, l'affidabilità e l'efficienza sono critiche per il mio lavoro. Ma i vantaggi di Allison - prosegue Johansson - vanno

al di là della maggiore disponibilità del veicolo e della produttività. Il mio ultimo camion aveva una trasmissione manuale e questi lavori erano estenuanti a causa dei cambi marcia infiniti tra folle e prima. Ora tutto quello che devo fare è usare il pedale del fre-

no per mantenere la stessa velocità dell'escavatore".

L'ergonomia e il comfort sono importanti per Didrik Johansson, ma ci sono altre considerazioni essenziali, come la Continuous Power Technology di Allison, che consente di trasferire la potenza



Didrik Johansson, titolare dell'azienda Ämteruds Åkeri.

in maniera ininterrotta dal motore alle ruote: senza perdere potenza durante i cambi marcia, il nuovo Scania di Didrik Johansson accelera più rapidamente e raggiunge velocità medie più elevate. "Mi fa risparmiare molto tempo - racconta il trasportatore - e posso effettuare più consegne al giorno, senza dovermi preoccupare che tutti quei cambi marcia mi affatichino la gamba sinistra".

Dopo aver confrontato i consumi del suo vecchio veicolo con cambio manuale e dello Scania con l'automatico Allison, Didrik Johansson non ha esitato a rispondere: "Non c'è una differenza significativa a livello di consumi: ma quando c'è, è a vantaggio dell'automatico Allison".

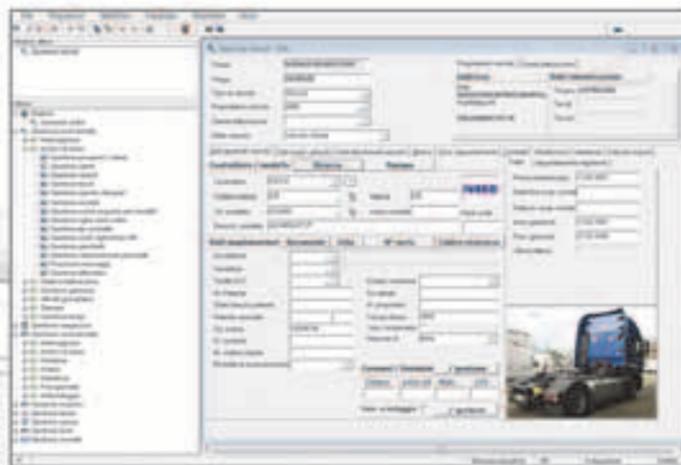
FILAKS.PLUS

Dealer Management System

FILAKS.PLUS

un'unica soluzione software DMS, leader nel network dei trasporti:

- per Dealer Veicoli Industriali
- per Officine di riparazione
- per Flottisti



GNS



GNS System News Spa

Via Garibaldi, 1 - 20865 Usmate Velate (MB)
info@gnsspa.it www.gnsspa.it

FREICON.

FREICON GmbH & Co. KG

Riegeler Straße 12 - 79111 Freiburg
info@gnsspa.it www.freicon.de



MENCI GROUP

Scommessa italiana

LINO SINARI
CASTIGLION FIORENTINO

La caparbità, l'orgoglio e la ferrea volontà di restare radicati nel proprio paese. È un vero e proprio "filo rosso" quello che contraddistingue la storia di Menci Group, azienda di Castiglion Fiorentino rimasta oggi uno dei pochi costruttori italiani di rimorchi e semirimorchi. E se la scelta di qualche anno fa - esattamente nel 2013, nel pieno del periodo più buio della crisi economica - di acquisire il produttore veneto di semirimorchi Zorzi, azienda in un momento di difficoltà, ai più poteva sembrare come minimo azzardata, oggi con la ripresa in atto del settore Menci Group ha l'orgoglio di presentarsi al mercato come portatore di due storici marchi rigorosamente italiani, un prodotto fabbricato esclusivamente nel nostro Paese - nei due siti di Castiglion Fiorentino per la linea Menci e in quello di Treviso per la gamma Zorzi - e un ventaglio di prodotti di qualità italiana in grado di soddisfare tutte le più diversificate esigenze di trasporto.

Tanta ne è passata di acqua sotto i ponti da quel 1927 che vedeva Geremia Menci, abile fabbro artigiano, cimentarsi nella produzione di macchine e attrezzature per l'agricoltura, prevalentemente aratri: l'economia italiana ai tempi era fortemente legata all'agricoltura, che pur con l'avvento dei motori continuava a rappresentare il principale business dei Menci. Siamo negli Anni Sessanta e accanto al padre sono ora in azienda i tre figli Adriano, Luciano e Francesco. È negli Anni Settanta che si comincia a parlare di



rimorchi, manco a dirlo in relazione all'agricoltura: occorre mezzi per il trasporto del mangime animale e Menci realizzò la prima cisterna. Fu il primo step che a-

prì le porte dell'azienda a un nuovo mondo, quello del trasporto industriale, e a nuove prospettive future. Oggi al timone dell'azienda - consolidatisi negli Anni Novanta

con l'arrivo in società della famiglia Panizzolo - c'è la terza generazione: Massimo, Direttore generale, e Andrea Menci, Export manager, figli di Francesco, dal cugino Mar-

co Menci, Presidente e Amministratore delegato, figlio di Luciano. Una generazione che non ha mai dimenticato il radicamento sul territorio, tanto da caratterizzarsi per una scelta decisamente coraggiosa e controcorrente, quella di acquisire il marchio Zorzi, l'altro produttore di semirimorchi con sede a Treviso, azienda che nel 2013 ha avviato una procedura concorsuale.

Oggi il peggio sembra proprio passato: il settore dei rimorchi e semirimorchi si è ripreso, il 2015 si è chiuso in Italia con 10mila unità, con un trend in crescita che supera di molto quello dei veicoli industriali, tanto che oggi in termini di volumi i due settori sono molto vicini. Del resto stiamo emergendo da un lungo periodo di crisi che ha praticamente visto in secondo piano il rimorchio, con la conseguenza che il parco è oggi tra i più vecchi in Europa. In questo scenario, Menci Group si presenta ai trasportatori con una duplice gamma: Zorzi, specializzata storicamente nei centinati, pianalati per il trasporto di linea, ribaltabili in acciaio, porta-

FONDATA NEL 1927 DA GEREMIA MENCI, L'AZIENDA TOSCANA NON HA MAI SMESSO DI PUNTARE SUL NOSTRO PAESE, ARRIVANDO - NEL PERIODO PIÙ BUIO DELLA CRISI ECONOMICA E CONTRO TUTTI I PIÙ NEFASTI PRESAGI - A INVESTIRE CON L'ACQUISIZIONE DELLA TREVIGIANA ZORZI. OGGI ALLA GUIDA DEL COSTRUTTORE DI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI C'È LA TERZA GENERAZIONE COSTITUITA DA MASSIMO MENCI, DIRETTORE GENERALE, DAL CUGINO MARCO PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO E DAL FRATELLO ANDREA, EXPORT MANAGER. OBIETTIVO 2016? CRESCERE PUNTANDO SU DUE MARCHI, UNA GAMMA AMPIA E VARIEGATA E, SOPRATTUTTO, SULL'UNICITÀ DI UN AVANZATO PRODOTTO MADE IN ITALY.

container e rimorchi a due e tre assi; la linea Menci, specializzata in ribaltabili in alluminio e in lega, piani mobili, telai per cisterna e cisterne per trasporto mangime. E gli investimenti continuano: nel periodo 2015-2016 sono stati rinnovati i prodotti che rappresentano il punto di forza delle gamme: piano mobile e cisterna mangime Menci e portacontainer Zorzi. Prodotti che sono tuttora in corso di sviluppo. "Leggerezza in movimento - spiega Andrea Menci, 35 anni, in azienda dal 1999 - non è solo uno slogan ma il valore che da sempre caratterizza la nostra produzione: prodotti leggeri ma nel contempo robusti, estremamente durevoli nel tempo e dall'elevata qualità, certificata da uno sviluppo che avviene interamente in Italia". Investimenti e progetti che proseguono anche quest'anno, sempre tesi all'innovazione. Ne sapremo di più all'IAA di Hannover a settembre e al Salone Ecomondo di Rimini a novembre, dove Menci Group svelerà alcune novità di alleggerimento dei suoi veicoli in alluminio.



Andrea Menci, Export manager **Menci Group**. Una svolta importante in Casa Menci risale al 2013 quando ha assunto il controllo dell'azienda di Treviso Zorzi.

DUE AZIENDE E DUE MARCHI IN SINERGIA: UNA STRATEGIA PREMIANTE

MENCI GROUP È OGGI SUL MERCATO COME PRIMO COSTRUTTORE ITALIANO

Forte di una produzione Made in Italy e una gamma ampia e articolata, rappresentata dalle due famiglie di prodotti Menci e Zorzi, Menci Group ha chiuso il 2015 con un fatturato consolidato di circa 59 milioni di euro, 240 dipendenti e circa 1.800 unità vendute. Il focus sul mercato italiano non è mai mancato, ma neanche l'attenzione all'oltreconfine: una strategia su due fronti che ha premiato, consentendo al produttore toscano di restare tra i pochi produttori italiani sul mercato dei rimorchi e semirimorchi. "Oggi - spiega Andrea Menci, Export manager - circa il 25 per cento

del fatturato è rappresentato dal business estero, con una forte presenza, in prevalenza del brand Menci, in Europa, Russia, Africa e Sud America. Nel 2016 continueremo a puntare sul mercato africano, mercato difficile ma fertile d'importanti sviluppi futuri". C'è uno specifico settore nel quale si è specializzata Menci Group negli anni? "Il nostro radicamento nel settore agricolo - risponde Andrea Menci - ci consente di essere leader nelle cisterne per il trasporto mangime, segmento sul quale vantiamo un'evidente competenza. Ma direi che negli anni Menci e Zorzi sono di-

ventati marchi sinonimo di gran volume: con Zorzi siamo molto forti sul ribaltabile con la linea Menci sul piano mobile, che consente di soddisfare molteplici esigenze di trasporto, dai rifiuti alle granaglie". Qual è il target per l'anno in corso? "Puntiamo - prosegue l'Export manager - a una crescita del 10 per cento del fatturato, raccogliendo i frutti delle scelte attuate negli anni scorsi. Gli anni della crisi post 2008 sono stati molto duri, ma non è mai mancata in Menci Group l'attenzione ad innovazione e ricerca. Abbiamo lavorato bene, ci siamo ampliati con

l'acquisizione di Zorzi e questo ci ha consentito e ci consente oggi di distinguerci sul mercato. Con il marchio Zorzi abbiamo scelto una strategia che sta premiando: da una parte il consolidamento di un brand che, con il fallimento, rischiava di perdere la sua indiscussa valenza storica di marchio premium nel suo segmento; dall'altra l'affiancamento a Menci, per la costituzione di una gamma ampia e diversificata, frutto delle sinergie tra le due aziende. Con questi due risultati siamo diventati oggi il primo, indiscusso costruttore italiano".

QUELLO CHE VI DICIAMO NOI NON IMPORTA

PNEUMATIC

*Tubazioni freno
Spirali aria DIN e ISO
Spirali aria poliuretano*



FLUID POWER

*Tubazioni in gomma radiatori
e benzina*



ELECTRICAL

*Spirali elettriche
7 poli, EBS, Adattatori
Cavo elettrico, prese e spine*



SAFETY DEVICES

*Pannelli ECE70, agricoli, ecc.
Segnali e Borse ADR
Nastro ECE104*



CIÒ CHE **DAVVERO CONTA PER VOI** È CHE I
NOSTRI PRODOTTI SONO SU CENTINAIA DI
MIGLIAIA DI CAMION NEL MONDO. E DA ANNI.



La nostra storia è semplice. Siamo nati a Modena nel 1988, produciamo migliaia di articoli suddivisi in 5 Divisioni di Prodotto, in 12 stabilimenti nel mondo e siamo fornitori OEM & Aftermarket.

Se sei interessato richiedi i nostri prodotti presso i migliori punti di distribuzione o scrivici direttamente a mail@reflexallen.com

www.reflexallen.com

BUTLER

Arriva lo smontagomme salvaspazio

CON NAVIGATOR 26HW L'AZIENDA EMILIANA, PLAYER GLOBALE NEL SETTORE DELLE ATTREZZATURE PER PNEUMATICI, SI RIVOLGE ANCHE AL MONDO DELLE FLOTTE, CHE NEGLI ANNI DELLA CRISI ECONOMICA IN MOLTI CASI SI SONO RIORGANIZZATE PER ESEGUIRE "IN HOUSE" LA MANUTENZIONE DELLE GOMME, CHE ACQUISTANO DIRETTAMENTE DAI PRODUTTORI. ORGOGLIOSAMENTE PRODUTTORE ITALIANO AL CENTO PER CENTO, OGGI BUTLER RACCOGLIE I FRUTTI DI ANNI D'INVESTIMENTO IN RICERCA E SVILUPPO.

MAX CAMPANELLA
ROLO

La lunga crisi economica che stiamo per lasciarci alle spalle ha spesso generato nelle aziende un profondo ripensamento sull'efficienza delle proprie strutture ed organizzazioni interne ed esterne. Uno scenario che ha contribuito al forte cambiamento, tuttora in atto, nell'economia delle aziende stesse: le flotte dimensionate, ad esempio, si sono negli anni attrezzate per essere autonome, dipendere meno dall'esterno anche in termini di manutenzione dei veicoli. Anche l'acquisto degli pneumatici sta subendo una trasformazione: le grosse flotte non escludono partnership con i produttori di pneumatici, per l'acquisto diretto. Come conseguenza, le aziende si strutturano per la suc-



Giovanni Ferrari, Sales Director in Butler dal 2010.

cessiva manutenzione. Butler, azienda fondata nel 1988 a Rolo, in posizione strategica tra Emilia e Veneto, si pone come riferimento nelle attrezzature per pneumatici.

ci. Con quattro sedi distribuite sul territorio italiano, tra cui spicca il sito di Rolo (12mila mq coperti su una superficie totale di 26mila mq e 1000 dedicati al reparto prototipi), inaugurato nel 2012, Butler (che in inglese si traduce come "maggiordomo") tratta pneumatici e cerchioni "con i guanti bianchi", puntando a un servizio di qualità nella fornitura di attrezzature a 360 gradi: smontagomme, equilibratrici, assetti, ponti sollevatori, accessori di gonfiaggio pneumatici, ecc. Tutto materiale che, sempre di più, oltre che dalle società specializzate in assistenza e dalle Concessionarie che si occupano di post-vendita, viene richiesto da aziende che decidono di occuparsi della manutenzione "in house". Rilevata nel 2006 dal Gruppo Samiro, oggi Butler è

un'azienda con oltre 100 dipendenti (su circa 700 del Gruppo Samiro) e un fatturato relativo al 2015 di circa 32 milioni di euro (sugli oltre 140 del Gruppo Samiro), con un incremento del 18 per cento rispetto al 2014 e un target per l'anno in corso di continua crescita, che viaggia di pari passo con investimenti su prodotti e risorse umane. Un successo che trova riscontro sul mercato non solo degli utilizzatori: Butler vanta oggi omologazioni con i principali produttori di pneumatici Europei e Oltreoceano. "Il nostro punto di forza - spiega Giovanni Ferrari, 44 anni, Sales Director, in Butler dal 2010 - è l'innovazione: sin dalle sue origini Butler investe fortemente in ricerca e sviluppo e oggi disponiamo di tecnologie avanzate e brevetti di nostra proprietà a livello globale.

Negli ultimi anni Butler ha investito molto nelle attrezzature dedicate al mondo dei veicoli industriali, ai quali propone oggi una delle gamme più ampie di smontagomme, con prodotti che soddisfano le specifiche esigenze di ogni fascia di veicoli, in termini di performance e prezzo. Dalla Thailandia al Giappone, i prodotti Butler portano nel mondo un marchio di qualità, di produzione rigorosamente italiana al cento per cento".

Tra le proposte più recenti nella gamma Navigator 26HW è uno smontagomme truck dalle dimensioni ridotte e con un sistema di utilizzo ergonomico. "Si tratta - prosegue Giovanni Ferrari - di un prodotto molto apprezzato ovunque in Europa, sia per il rapporto qualità-prezzo decisamente competitivo, sia per gli ingombri ridotti. Proprio per questa caratteristica "salvaspazio" e per l'esecuzione del lavoro in verticale è un'attrezzatura adatta alle flotte. Nel 2015 abbiamo lanciato una versione che può essere montata sui van per effettuare servizio da officina mobile". È con prodotti come questo che Butler è riuscita a resistere bene alla crisi e oggi, orgogliosamente, si presenta sul mercato come produttore italiano nonché player globale. Obiettivo per il 2016? "Mantenere la nostra quota di mercato in Europa Occidentale - risponde Giovanni Ferrari - e crescere laddove Butler non è ancora leader, puntando sui nostri cavalli di battaglia: prodotto di qualità, soddisfazione del cliente e una Rete di distributori altamente qualificata e competente, grazie a un percorso di formazione continua che garantiamo, con corsi di aggiornamento sui prodotti. Perché per Butler il servizio è fondamentale per consolidare la crescita".

MODELLERIA BRAMBILLA

Da 65 anni al servizio dei motori



Dietro il rombo dei motori di molti camion non va dimenticato il lavoro di chi ha contribuito a costruire gli strumenti. Modelleria Brambilla, azienda leader nel settore della componentistica di precisione per l'industria automotive, dai motori dei camion a quello di una Formula 1, quest'anno compie 65 anni.

L'azienda fu fondata nel 1951, a Carpi, da Eugenio Brambilla. Dopo un'esperienza ventennale nella modellistica per le fonderie, che nella prima metà del XX secolo era soprattutto legata alla creazione di modelli di legno intagliati (era figlio di un liutaio), Brambilla decise di mettersi in proprio. Sviluppata a partire dagli Anni Sessanta dai figli Aldo e Giancarlo,



LEADER NEL SETTORE DELLA COMPONENTISTICA DI PRECISIONE, QUEST'ANNO L'AZIENDA DI CARPI VARCA IL SESSANTACINQUESIMO ANNO DI FONDAZIONE, CONTINUANDO A PUNTARE SUL SUO STORICO CAVALLO DI BATTAGLIA: LA PASSIONE, CHE CARATTERIZZA DA SEMPRE LA STORIA IMPRENDITORIALE DELLA FAMIGLIA BRAMBILLA.



Gabriele Bonfiglioli, Amministratore delegato della Modelleria Brambilla, fornitore strategico di importanti costruttori di veicoli.

l'azienda realizza e commercializza oggi, con la terza generazione Brambilla, attrezzature per la produzione di teste cilindri, basamenti motore, scatole cambio, collettori e altri getti complessi per veicoli a motore commerciali e industriali.

Modelleria Brambilla è così diventata nel tempo partner di riferimento e fornitore strategico, tramite le fonderie, delle più importanti Case costruttrici a livello mondiale, tra cui Volkswagen, Ford e General Motors. A ispirare la storia imprenditoriale della famiglia Brambilla c'è soprattutto la passione.

"Quali sono le attuali soluzioni per motori di veicoli professionali sviluppate da Modelleria Brambilla? "Le Case costruttrici - spiega Ga-

briele Bonfiglioli, Amministratore delegato - tendono a standardizzare il più possibile le motorizzazioni, quindi motori V6, V8 e persino 4 cilindri in linea vengono usati in diverse versioni sia per vetture sia per van. Per quanto riguarda i truck, sviluppiamo invece motori di dimensioni maggiori, tipicamente i 12 cilindri. La quota di attività relativa al settore dei veicoli professionali la stimiamo in circa il 10-15 per cento. Siamo fornitori di Fiat, Volkswagen, General Motors e Ford indirettamente tramite Nemak, la maggiore multinazionale nel campo della fonderia. Tra i nostri clienti annoveriamo anche Sokon, il terzo produttore cinese di veicoli specializzato in minivan".

TIMOCOM

La borsa carichi diventa hi-tech

SULL'ONDA DELLA CRESCITA DELLA DOMANDA DI SERVIZI IT PER IL SETTORE DEL TRASPORTO E DELLA LOGISTICA, L'AZIENDA TEDESCA STA FORTEMENTE IMPLEMENTANDO IL SUO PORTAFOGLIO PRODOTTI. L'ULTIMA FRONTIERA È STATA VARCATA CON TC LOGIN: CON IL PROPRIO ACCOUNT CHI OFFRE E CHI DOMANDA TRATTE DI TRASPORTO PUÒ COLLEGARSI AL SISTEMA OVUNQUE SI TROVI. E IL CONTATTO CON L'INTERLOCUTORE È IMMEDIATO E SICURO GRAZIE ALLA CHAT E A NUMEROSE FUNZIONI PARALLELE.

LINO SINARI
MONZA

Complice un'evoluzione che compie passi da gigante a ritmo serrato, negli ultimi vent'anni i servizi IT per il settore dei trasporti e della logistica hanno acquisito in tutta Europa un'importanza centrale per massimizzare l'efficienza operativa. Sull'onda di tale necessità, nell'aprile 1997 lo spedizioniere Jens Thiermann era alla ricerca di una piattaforma d'interscambio di contratti di trasporto di livello europeo. Ma nessuna delle possibilità offerte a quel tempo soddisfaceva le sue esigenze. Thiermann arrivò quindi alla decisione di sviluppare una propria borsa di carichi e mezzi che chiamò TC Truck&Cargo, dando vita all'azienda Timocom Soft- und Hardwa-



Tommaso Magistrali,
Country Manager Italy
Timocom

bre 2012, come logica evoluzione del portafoglio prodotti TimoCom a livello logistico, è stata presentata la più grande borsa di magazzinaggio europea, dove spedizionieri e operatori industriali possono cercare fino a 30mila magazzini e

committenti e risparmiando tempo prezioso. L'ultima pietra miliare è TC Login, porta integrata nell'app del barometro dei trasporti, attraverso la quale ciascun utente può collegarsi direttamente all'account TimoCom con dispositivi di connessione mobile in qualsiasi luogo ci si trovi.

Oggi, Timocom conta oltre 400 dipendenti, è attiva in 24 paesi e sviluppa tecnologie e servizi in grado di rendere più produttive ed efficienti le attività quotidiane. In Italia conta circa 1.300 aziende clienti, in massima parte autotrasportatori che, attraverso la borsa carichi, incrementano il proprio business. "Nel 2015 - spiega Tommaso Magistrali, Country Manager Italy - abbiamo registrato una forte crescita del trasporto nazionale: molti clienti trovano in Timocom un forte potenziale di espansione: rispetto al 2014 abbiamo registrato un aumento delle offerte di carico di oltre il 20 per cento e un incremento della clientela nell'ordine dell'8 per cento".

Qual è il target per l'anno in corso? "Il nostro focus - risponde Tommaso Magistrali - resta il trasporto italiano, quindi molto dipenderà dall'andamento del mercato. I presupposti per la crescita ci sono tutti, in particolare vista l'accoglienza di TC Login e delle sue ultimissime implementazioni: novità di quest'anno è la chat automatica, che si rende disponibile all'utente al momento del suo accesso".

"In questo modo - conclude Magistrali - non solo è immediato il contatto tra chi domanda e chi offre una tratta di trasporto, ma in tempo reale l'utente può sapere tutto del suo interlocutore: profilo aziendale, offerta di servizi, area geografica ecc. Con l'altra funzione TC eMap si inserisce il percorso del viaggio e si può ottenere il costo al chilometro di una tratta, in modo da rispondere con consapevolezza a un'offerta che si ritiene interessante. Si possono effettuare ricerche per città, tipologie di merce, equipaggiamento del mezzo o anche ricerche mirate, ad esempio se si necessita di un trasporto specialistico o in un'area ben precisa. In questo caso il sistema rintraccia una serie di clienti attivi Timocom che, essendo tali, ne sono già state verificate licenze nazionali e internazionali e il possesso di tutta la necessaria documentazione per operare in regola".



re. Fu solo l'inizio di un percorso di crescita: nell'autunno 2009 fu lanciata l'applicazione TC eBid, piattaforma per gare d'appalto per i contratti di trasporto, sviluppata per ottimizzare i contratti d'appalto nel circuito del trasporto in tutta Europa; nel settem-

superfici logistiche. Solo un anno dopo andava ai blocchi di partenza TC eMap, soluzione per il calcolo dei costi e percorsi, con una funzione di tracking integrata che permette di visualizzare i più diffusi sistemi telematici in un'unica piattaforma, aumentando la fiducia dei



Timocom conta oltre 400 dipendenti, è attiva in 24 paesi e sviluppa tecnologie e servizi in grado di rendere più produttive ed efficienti le attività. In Italia, i clienti sono circa 1.300.

KÖGEL

Per chi sa cosa vuole...

Passione per
i veicoli commerciali dal 1934



... il rimorchio ribaltabile per asfalto Kögel

- ✓ Con un volume di carico di 24 m³
- ✓ Con cassone completamente isolato
- ✓ Anche nella variante in acciaio a 2 assi o 3 assi

Il vostro partner in Italia

Massimo Dodoni

Direttore Commerciale International
mobil +49 1522 2636011
massimo.dodoni@koegel.com

THE HEARTBEAT OF OUR INDUSTRY
bauma 2016
April 11-17
Munich

Stand FN.827/5
Area espositiva esterna Nord

CONTINENTAL COMMERCIAL SPECIALITY TIRES

Extreme tires



IL PRODUTTORE TEDESCO LANCIA I NUOVI PNEUMATICI CONTI EARTH, SPECIFICI PER IL MOVIMENTO TERRA. LA FAMIGLIA CONTI EM-MASTER PRESENTA ECCELLENTI PROPRIETÀ AUTOPULENTI CHE LA RENDONO PARTICOLARMENTE ADATTA AD APPLICAZIONI SU TERRENI FANGOSI O ROCCIOSI. È DISPONIBILE IN DUE VERSIONI PER RISPONDERE PERFETTAMENTE A DIVERSE ESIGENZE E, PER UNA MAGGIORE SICUREZZA ED EFFICIENZA DELLE FLOTTE DI VEICOLI UTILIZZATI IN IMPIEGHI SEVERI COME I SETTORI EDILIZIO, ESTRATTIVO E MINERARIO, SI PUÒ FACILMENTE INSTALLARE IL TPMS DI CONTINENTAL CONTI PRESSURE CHECK.

MATTEO GALIMBERTI
MILANO

Continental Commercial Specialty Tires (CST) presenta due nuovi prodotti specifici per l'applicazione OTR (Off The Road) e per il movimento terra: Conti EM-Master (E3/L3 ed E4/L4) e Conti RDT-Master (E4). Questi pneumatici sono stati appositamente concepiti per rispondere a esigenze specifiche del settore edilizio e del movimento terra. Grazie all'innovativo design del battistrada, ciascun modello rappresenta la soluzione perfetta per l'utilizzo in condizioni diverse, dai fondi morbidi e fangosi a quelli compatti. Entrambi i prodotti garantiscono un'eccellente trazione e resistenza ai tagli in qualsiasi condizione d'impiego.

AMBIZIONI CONFERMATE

Con il lancio dei nuovi pneumatici EM-Master e RDT-Master, Continental arricchisce il suo ampio portfolio di pneumatici per utilizzi in applicazioni industriali, confermando le proprie ambizioni commerciali nel settore edilizio e cava cantiere. "Conti EM-Master e Conti RDT-Master - dichiara Christian Luther, Product Line Manager Pneumatici Movimento Terra di Continental CST - rappresentano l'ennesimo successo della nostra strategia di soluzioni su misura. In considerazione della nostra

strategia di espansione, negli anni a venire continueremo ad ampliare e ottimizzare il nostro portfolio di prodotti e servizi dedicati al settore edilizio e cava e all'industria mineraria".

Per terreni fangosi o rocciosi, Conti EM-Master è disponibile in due versioni per rispondere perfettamente a diverse esigenze. Conti EM-Master E3/L3 è adatto soprattutto agli impieghi su terreni morbidi e fangosi, mentre Conti EM-Master E4/L4 rappresenta la soluzione migliore su ghiaia e fondi rocciosi. Conti EM-Master E3/L3 dispone di un battistrada di pro-

fondità tradizionale ed una spaziatura più ampia tra i tasselli rispetto a Conti EM-Master E4/L4. Grazie a queste caratteristiche, Conti EM-Master E3/L3 possiede eccellenti proprietà autopulenti, trazione efficace e ottima manovrabilità, che ne facilitano l'impiego su terreni fangosi. Il disegno a spalla aperta e la spaziatura più ampia dei tasselli di Conti EM-Master E3/L3 garantiscono proprietà migliori di raffreddamento e, di conseguenza, un accumulo di calore inferiore, per una vita utile prolungata.

Rispetto a Conti EM-Master E3/L3, la versione E4/L4

del pneumatico è caratterizzata da tasselli più grandi e più ravvicinati e da una maggiore profondità del battistrada. Di conseguenza, la maggior protezione della carcassa e la maggior resistenza ai tagli riducono al minimo il rischio di forature e fermi macchina. La distanza ravvicinata tra i blocchi del battistrada, inoltre, consente un'ottima manovrabilità anche su superfici severe. Grazie alla maggiore profondità del battistrada, Conti EM-Master E4/L4 garantisce una vita utile ancora più lunga rispetto al modello E3/L3.

Entrambe le versioni di

Conti EM-Master, E3/L3 e E4/L4, saranno disponibili nelle misure 23.5R25, 26.5R25 e 29.5R25; inoltre, Conti EM-Master E3/L3 sarà disponibile anche nella misura 20.5R25.

COMPITI OFF LIMITS

I pneumatici, pertanto, sono perfettamente indicati per dumper articolati (ADT), pale caricatrici e ruspe. Conti RDT-Master E4 è stato concepito per il trasporto di carichi extrapesanti. Lo speciale design del battistrada, caratterizzato da maggiore profon-

di ed un profilo più ampio e piatto, garantisce capacità di carico superiore ed elevata resistenza al taglio. I bordi angolati e il disegno a spalle aperte assicurano una maggiore stabilità laterale, con conseguente miglioramento della guidabilità e massima trazione anche su terreni irregolari. Le caratteristiche di questo pneumatico determinano eccellenti proprietà di autopulizia su fondi fangosi. RDT-Master E4 sarà disponibile nelle misure 18.00R33, 21.00R33, 21.00R35 e 24.00R35 e si adatta a veicoli pesanti utilizzati nell'edilizia, come per esempio i dumper rigidi. Per una maggiore sicurezza ed efficienza delle flotte di veicoli utilizzati in impieghi severi come i settori edilizio, estrattivo e minerario, si può facilmente installare il TPMS di Continental, ContiPressureCheck, sia su Conti EM-Master E3/L3 e E4/L4, sia su Conti RDT-Master E4.

Con il ContiPressureCheck, grazie al controllo automatico della pressione dei pneumatici, si riduce il rischio di incidenti per forature, con una maggiore sicurezza di veicolo e conducente. Una corretta pressione dei pneumatici riduce anche il consumo di energia del veicolo stesso, con un incremento della resa chilometrica.

Il sistema ContiPressureCheck permette ai gestori di flotte di ridurre considerevolmente i costi di esercizio e incrementare l'efficienza della propria flotta. Allo stesso tempo, con la riduzione delle emissioni di CO2 e il prolungamento della vita del pneumatico, si minimizza l'impatto ambientale.



Rispetto a Conti EM-Master E3/L3, la versione E4/L4 del pneumatico Continental è caratterizzata da tasselli più grandi e più ravvicinati e da una maggiore profondità del battistrada.

SORGERÀ A CLINTON IL NUOVO STABILIMENTO NORDAMERICANO DI CONTINENTAL TIRE DAL MISSISSIPPI NUOVA ENERGIA PER LO SVILUPPO FUTURO

Continental Tire the Americas ha raggiunto un accordo con lo Stato del Mississippi per l'acquisto di un sito destinato alla costruzione di una fabbrica per la produzione di pneumatici per veicoli commerciali. Continental si è impegnata con un investimento a lungo termine, pari a circa 1,4 miliardi di dollari, che prevederà l'impiego di 2.500 persone quando lo stabilimento funzionerà a pieno regime nel prossimo decennio. Il nuovo centro manifatturiero si trova nei pressi della città di Clinton. "Questo progetto fa parte della nostra strategia di crescita globale. In una prima fase, il nuovo stabilimento contribuirà all'espansione del nostro business di pneumatici per veicoli commerciali in Nord America - ha affermato Nikolai Setzer, membro del Consiglio di amministrazione di Continental e responsabile della Divisione Pneumatici -

L'annuncio della creazione di una nuova fabbrica per la produzione di pneumatici negli Stati Uniti è il secondo in appena cinque anni per Continental. Ci aspettiamo quindi di rafforzare sempre di più la nostra partnership commerciale negli anni a venire". La data di inizio della costruzione non è ancora stata resa nota, ma l'azienda prevede di avviare i lavori nei prossimi mesi. L'inizio della produzione di pneumatici per veicoli commerciali è invece pianificata per la fine del 2019.

Negli ultimi cinque anni la crescita delle vendite di pneumatici Continental in America è stata consistentemente maggiore rispetto all'aumento medio del mercato. "La domanda dei clienti per i nostri pneumatici destinati a veicoli commerciali continua a crescere - ha sottolineato Andreas Esser, Vicepresidente esecutivo e capo della Business Unit Commercial Vehicle

Tires - Questo vale sia per i pneumatici nuovi per autocarri e autobus, sia per i pneumatici ricostruiti, la cui richiesta da parte del mercato oltrepassa le nostre attuali capacità produttive in America".

"Negli ultimi anni il nostro team ha lavorato incessantemente per offrire un valore sempre maggiore ai clienti che si occupano di flotte commerciali, espandendo l'offerta di servizi al fine di abbassare i costi operativi complessivi - ha dichiarato Paul Williams, Vicepresidente esecutivo, Commercial Vehicle Tires di Continental America - Di conseguenza continuiamo a sperimentare una crescita solida e una crescente richiesta di pneumatici per veicoli commerciali".

Continental, fornitore internazionale per il settore dell'automotive, produttore di pneumatici e partner industriale, attualmente annovera, nel mondo, dieci stabilimenti di produzione di pneumatici per autocarri e autobus. L'investimento annunciato fa parte della strategia di crescita della Divisione Pneumatici ed è volto a migliorare costantemente l'impatto della produzione globale e assicurare ai clienti l'eccellenza della produzione. Continental ha recentemente aumentato la capacità produttiva di pneumatici, oltre che negli Stati Uniti, anche in Russia, Cina ed Europa, al fine di rispondere meglio alla domanda globale sul lungo periodo. Continental avvierà lo sviluppo del sito nel 2016 e prevede di iniziare la costruzione dello stabilimento nel 2018.



IL NUOVO VOLTO DEL TURISMO.



BTS

M A G E L Y S

- + Design elegante e dinamico, comfort di bordo e vista panoramica grazie allo speciale tetto vetrato
- + Massima sicurezza con sistemi avanzati come Adaptive Cruise Control e Lane Departure Warning System
 - + Sistema completo di intrattenimento a bordo, Wi-Fi, porte USB
- + Per le linee nazionali ed internazionali, il trasporto turistico e il servizio navetta VIP

IVECO
BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

WWW.IVECOBUS.IT



MOBILITÀ



A BRUXELLES, NEL CORSO DI UNA TAVOLA ROTONDA PROMOSSA DALL'ACEA, PIERRE LAHUTTE, IVECO BRAND PRESIDENT, HA PRESENTATO LE STRATEGIE PER LA RIDUZIONE DELLE EMISSIONI DI CO2 NEL TRASPORTO SU STRADA. PER QUANTO RIGUARDA IL TPL, HEULIEZ BUS STA SVILUPPANDO UNA SOLIDA LEADERSHIP NEL CAMPO DELLA TECNOLOGIA IBRIDA, SOPRATTUTTO IN FRANCIA, DOVE SI COLLOCA AI VERTICI, E STA ESPANDENDO LA PROPRIA INFLUENZA. IN SPAGNA SONO OPERATIVI A MADRID E BARCELONA 30 BUS GX HYBRID.

CNH INDUSTRIAL

“La lotta alle emissioni passa dal gas naturale”

VALENTINA MASSA
BRUXELLES

Lavorare in sinergia con tutte le parti in causa per affrontare le principali problematiche ambientali che affliggono il Pianeta è il metodo operativo con cui Iveco, Iveco Bus e Heuliez Bus, brand di CNH Industrial, intendono fornire il loro contributo per ridurre le emissioni di CO2 nel trasporto su strada.

A ribadire l'impegno Pierre Lahutte, Iveco Brand President, che ha partecipato alla tavola rotonda dal titolo “Come collaborare tutti insieme per ridurre le emissioni di CO2 nel trasporto su strada?”, organizzata dall'ACEA (European Automobile Manufacturers Association) a Bruxelles. Nel suo discorso Pierre Lahutte ha richiamato l'attenzione sull'approccio di

CNH Industrial in materia di riduzione delle emissioni e ha descritto i vantaggi della tecnologia a gas naturale, ibrida e plug-in nell'ottenere tali risultati: “Un approccio globale e integrato - ha dichiarato il manager francese - è fondamentale per ottenere in maniera economicamente vantaggiosa una riduzione più massiccia dei livelli di emissioni di CO2. È necessario guardare ai motopropulsori alternativi per il trasporto in un contesto più ampio, modulando le proprie soluzioni in sinergia con gli sforzi europei a sostegno della crescita sostenibile e della competitività”.

Tramite i brand Iveco, Iveco Bus e Heuliez Bus, CNH Industrial è leader di mercato in Europa nel campo dei veicoli con tecnologia a gas naturale. Tale risultato è stato conseguito grazie alla



Pierre Lahutte, Iveco Brand President, ha illustrato la ricetta di CNH Industrial per abbattere l'inquinamento: nel TPL le soluzioni sono ibrido, elettrico e plug-in.

tecnologia di motopropulsori alternativi sviluppata dal brand FPT Industrial, specializzato nei motori industriali.

“Il gas naturale rispetto a tutte le forme alternative di trazione attualmente disponibili - ha spiegato Pierre Lahutte - è la soluzione in grado di offrire il miglior compromesso tra emissioni, costi di gestione e prestazioni. Inoltre costituisce la scelta tecnicamente migliore ed è immediatamente adottabile per risolvere i problemi dell'inquinamento urbano e ridurre le emissioni di CO2. Il gas naturale è anche l'unico combustibile moderno alternativo con il più ampio potenziale di distribuzione nel breve-medio termine per il trasporto merci e gli autobus”.

Per quanto riguarda i trasporti pubblici, CNH Industrial ritiene

che le evoluzioni nella tecnologia ibrida, elettrica e plug-in siano in grado di offrire la soluzione ideale. Heuliez Bus sta sviluppando una solida leadership in questo campo, soprattutto in Francia, dove si colloca ai vertici tra i brand a tecnologia ibrida.

Dal 2010, Heuliez Bus ha consegnato oltre 400 bus ibridi e sta espandendo la propria influenza al di fuori dei confini francesi. In Spagna, per esempio, sono già operativi a Madrid e Barcellona 30 bus GX Hybrid. Nel trasporto merci Iveco è precursore con il Progetto Diciotto, condotto su autoarticolati reali per sperimentare l'effetto, in termini di migliore efficienza, che deriva dall'allungamento a 18 metri degli autoarticolati (con semirimorchi) dall'attuale standard di 16,5 metri.



VDL BUS & COACH

A Genova a bordo del Bova Magiq

AL SEGUITO DELL'ASSOCIAZIONE MONZESE "TU CON NOI", CHE SI OCCUPA DI PROMUOVERE INIZIATIVE PER RAGAZZI SPECIALI, ABBIAMO RAGGIUNTO L'ACQUARIO DI GENOVA PER UNA STUPENDA GITA DOMENICALE. COMPLICE IL SOLE PRIMAVERILE E UN CONFORTEVOLE PULLMAN - MESSO A DISPOSIZIONE DA CEREDA VIAGGI DI CARNATE - LA COMITIVA HA VISSUTO UN'ESPERIENZA ALLEGRA E SPENSIERATA, ALL'INSEGNA DELLO SPIRITO DI SOLIDA AMICIZIA CHE ANIMA IL GRUPPO ORIZZONTE, UNA DELLE DUE "ANIME" DEL SODALIZIO BRIANZOLO.

MAX CAMPANELLA
GENOVA

Trasformare il tempo libero insieme a persone con diverse abilità da tempo vuoto a tempo di relazione è uno degli obiettivi di "Tu con noi", associazione di Promozione Sociale di Monza che unisce le esperienze di due gruppi di volontari: Orizzonte e Baobab, che si occupano entrambi di promuovere iniziative rivolte al tempo libero con ragazzi speciali. Da 27 volontari e tre ragazzi disabili, il Gruppo Orizzonte oggi è costituito da circa 65 volontari suddivisi in cinque gruppi e 22 persone con disabilità. Ogni domenica pomeriggio è animata da uno dei cinque gruppi che, a rotazione, coprono le domeniche

per un periodo che va da ottobre a giugno. Tra le iniziative rientrano gite domenicali ed escursioni ricreative, vissute in uno spirito di amicizia e di gruppo che solo ragazzi speciali come loro sanno contribuire a realizzare.

UNA DOMENICA ALL'ACQUARIO

Ne abbiamo avuto la prova in occasione di una domenica all'Acquario di Genova, in cui abbiamo seguito il gruppo - in tutto circa una sessantina compresi i volontari - da Monza a Genova e ritorno, il tutto a bordo di un pullman Gran Turismo VDL Bova Magiq messo a disposizione delle Autolinee Cereda Viaggi di Carnate, in provin-



La comitiva che, al seguito dell'associazione "Tu con noi", è salita a bordo del VDL Bova Magiq.

cia di Monza e Brianza.

Una società storica, Cereda Viaggi, che inizia l'attività turistica negli Anni Cinquanta con il noleggio di vetture e autobus per il trasporto di passeggeri soprattutto

a servizio delle numerose aziende che fiorivano in terra di Brianza nell'immediato dopoguerra. Successivamente Cereda completa l'attività con l'apertura di Agenzie Viaggio fornendo un servizio turi-

ta, toilette, video, distributore bevande, poltrone reclinabili e allargabili con servizi aggiuntivi (ad esempio catering e hostess di bordo a richiesta).

Tutti equipaggiamenti a disposizione della comitiva brianzola che, di buon mattino, è partita da Monza in direzione Genova. E già a bordo l'aria che si respirava era all'insegna della solida amicizia con cui il sodalizio promuove diverse attività, dalla rappresentazione della Natività il 6 gennaio al capodanno, dal carnevale alla gita di fine anno fino alla vacanza estiva: tutti eventi che prevedono la partecipazione libera dei volontari, ragazzi o anche più in generale dei componenti delle famiglie degli afferenti al gruppo. Raggiunta la meta, complice uno stupendo sole primaverile il gruppo non si è fatto mancare la classica focaccia genovese, facendo quattro passi nelle viuzze del centro storico, partendo da Ponte Spinola, nel cinquecentesco porto antico di Genova, per poi fare una sosta presso l'oratorio San Giuseppe, ospite della Parrocchia.

PAUSA PRANZO CON FOCACCIA

Terminata la pausa pranzo, tutti all'ingresso dell'Acquario, il più grande acquario italiano, il secondo in Europa, dopo quello di Valencia, in Spagna, e il nono nel mondo. Il pomeriggio a disposizione è stato sufficiente per ammirare squali, delfini e pesci tropicali in quantità: un vero e proprio giro intorno al mondo alla scoperta delle popolazioni acquatiche. Infine, sosta per l'acquisto dell'immancabile souvenir e... tutti al rientro a Monza: ad attendere il gruppo il comodo Bova Magiq che, con i suoi sedili reclinabili, offriva il comfort necessario per un ritorno a casa all'insegna di allegria, serenità e tranquillità. Appuntamento al prossimo viaggio!



Il Gran Turismo VDL Bova Magiq messo a disposizione dalle Autolinee Cereda viaggi di Carnate in partenza per l'Acquario di Genova.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: VDL
Nome: Bova Magiq
Carrozzeria: Pullman 52+1+1 posti, porta scorrevole ant. e post.
Motore: Daf 410 cv.
Dimensioni (mm): lung.12.200; larg. 2.550; h. 3.800.
Dotazioni: aria climatizzata, toilette, sedili allargabili e reclinabili, video cine stereo, frigo, Dvd.

DAIMLER BUSES

M'illumino d'immenso



LA CASA DELLA STELLA SI CONFERMA COSTRUTTORE IN PRIMO PIANO NELLA SCELTA DI EQUIPAGGIARE I PROPRI VEICOLI CON TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA, SOPRATTUTTO SE COME IN QUESTO CASO ESSE RISPONDONO A CRITERI DI SICUREZZA: DEBUTTO INTERNAZIONALE NELLA PRODUZIONE DI AUTOBUS, I MODELLI DA TURISMO TOPCLASS 500 E COMFORTCLASS 500 DEL MARCHIO SETRA E IL BUS URBANO MERCEDES-BENZ CITARO SONO ORDINABILI CON FARI PRINCIPALI A LED INTEGRATI. E SU STRADA LA DIFFERENZA RISPETTO ALL'UTILIZZO DI FARI ALOGENI E ALLO XENO SI PERCEPISCE ECCOME.

MAX CAMPANELLA
MÜSINGEN

La sicurezza paga. È un concetto che in casa Daimler sviluppano non solo sul piano del risparmio. Perché è pur vero che i fari a Led fanno risparmiare, che le lampadine a Led (com'è noto) consumano meno corrente elettrica e sono più efficienti. Ma soprattutto alla guida di autobus equipaggiati con fari principali a Led la visibilità percepita dall'autista è nettamente migliore. Ne abbiamo avuto la riprova grazie a un Lighting Technology Workshop, organizzato da Daimler Buses per effettuare sul campo prove guida con i pullman da turismo Setra e i bus urbani Mercedes-Benz Citaro, autobus che, nell'ambito del Gruppo Daimler, sul mercato italiano sono entrambi sotto la responsabilità di EvoBus Italia.

La sede scelta per il test drive è un'ex caserma militare dismessa ubicata a Müsingen, a 60 km da Stoccarda. Il percorso serale, di circa 20-25 minuti, consente di provare la differenza, in termini di efficacia luminosa, di tre tipi d'illuminazione - fari alogeni, fari allo xeno e fari a Led -

dapprima sul bus urbano Mercedes-Benz Citaro, a seguire su Setra TopClass 500 e Comfort Class 500, ovvero tutti i modelli sui quali, al loro debutto internazionale nella produzione di autobus, la

Casa della Stella ha deciso di proporre, in una prima fase su richiesta, i fari principali a Led integrati.

Una novità - lanciata nell'autunno 2015 al Salone Busworld di Courtrai - con la

quale Daimler si conferma costruttore che punta sulla nuova tecnologia, a maggior ragione quando si tratta di promuovere un valore fondamentale quale quello della sicurezza. Mercedes-Benz e Setra da decenni promuovono in maniera determinante lo sviluppo di nuove tecnologie concentrandosi soprattutto sulla sicurezza attiva, ovvero la prevenzione degli incidenti. Quest'aspetto riveste una particolare importanza specialmente per gli autobus, sia in considerazione delle grandi dimensioni e del notevole peso di questi veicoli, sia per l'elevato numero di passeggeri trasportati a bordo. Sia che si tratti del sistema antibloccaggio, dell'ESP (Electronic Stability Program) o dei sistemi di frenata d'emergenza, Mercedes-Benz e Setra stabiliscono da sempre nuovi parametri di riferimento. Lo stesso vale per il tema dell'illuminazione dei veicoli.

Il rendimento delle luci a Led per l'occhio umano è paragonabile a quello delle lampadine allo xeno, che finora hanno definito lo stato dell'arte dell'illuminotecnica. Da un confronto diretto tra le luci non si nota quasi alcuna

differenza in termini di portata, illuminazione e limite di chiaro-scuro. I fari alogeni raggiungono una portata massima di circa 120 m, mentre i fari allo xeno e a Led arrivano a 150 m circa. Da un confronto, la portata dei fari degli autobus da turismo, a parità di angolo d'inclinazione, risulta maggiore di quella degli autobus urbani a causa della posizione di alloggiamento più elevata. Un vantaggio fondamentale, considerate le velocità di marcia generalmente molto più alte.

I VANTAGGI DEI FARI A LED

Ma la luce prodotta dai Led offre anche un altro decisivo vantaggio: il suo gradimento percepito a livello soggettivo è nettamente maggiore, grazie alla ripartizione del fascio luminoso più omogenea e alla colorazione più gradevole. Mentre la luce alogena con una temperatura di colore pari a 3.200 kelvin viene percepita come calda, la luce allo xeno con circa 4mila kelvin risulta bianca neutra e fredda. La luce prodotta dai Led, con i suoi 5.500 kelvin, risulta ancora

più fredda, avvicinandosi molto a quella diurna (6.500 kelvin). Inoltre viene percepita come più chiara della luce delle lampadine allo xeno e alogene.

Ciò è di fondamentale importanza per la sicurezza, poiché la luce artificiale affatica meno gli occhi quanto più la sua colorazione si avvicina a quella diurna. Il sottile limite di chiaro-scuro si riflette positivamente sui fari a Led utilizzati sui veicoli Setra e Mercedes-Benz: la portata appare soggettivamente più ampia e il conducente non ha più l'impressione di andare incontro a una parete scura. Come risultato, lungo la strada che, circondando l'ex caserma, attraversa una fitta boscaglia e viene spesso attraversata da daini e cinghiali, la figura di un animale sul ciglio la s'individua molto più in anticipo: l'autista può quindi prepararsi per tempo, eventualmente agendo sul freno qualora ve ne sia la necessità. Grazie a questa novità, i conducenti possono usufruire di un sistema d'illuminazione meno affaticante per la vista, mentre le aziende possono contare su costi d'esercizio più bassi.



Con i nuovi fari a Led montati sugli autobus Mercedes-Benz, la visibilità percepita dall'autista è decisamente ottimale.

MASSIMA INTENSITÀ LUMINOSA SUBITO DOPO L'ACCENSIONE

LA SICUREZZA PAGA: I FARI A LED FANNO RISPARMIARE

Utilizzando i fari a Led, l'aumento della sicurezza si traduce contemporaneamente in un incremento della redditività. In tutto il suo ciclo vitale, un autobus percorre circa 15mila ore con gli anabbaglianti accesi. Tuttavia i fari alogeni H7, normalmente utilizzati di serie, arrivano a durare solo circa 400-800 ore. Questo significa che, nel corso della vita di un autobus, bisogna sostituire le lampadine almeno 19 volte per ogni lato del veicolo. Anche con un intervento di sostituzione di lampadine semplice dal punto di vista costruttivo, come quello previsto per i veicoli Setra e Mercedes-Benz, con il tempo le spese si accumulano. Nel complesso, eseguire 38 sostituzioni di lampadine significa moltiplicare per 38 volte i rispettivi costi per luci, tempi di fermo e manodopera. A tutto ciò si aggiunge, in caso di avaria delle luci durante l'esercizio del veicolo, una lacuna in termini di sicurezza: il conducente si ritrova una visibi-

lità limitata, mentre gli altri utenti della strada hanno maggiore difficoltà a riconoscere il veicolo.

Con i fari allo xeno la situazione si presenta diversa, anche se non migliore di molto. Pur avendo una durata da 2.500 a 3mila ore, le lampadine allo xeno risultano notevolmente più costose di quelle alogene. Le lampadine a Led, durando circa 20mila ore, superano perfino il normale ciclo vitale dei veicoli. Neanche frequenti cicli di accensione e spegnimento ne possono abbreviare la durata. In questo modo si può fare a meno dei costosi interventi di sostituzione delle lampadine. E l'autobus non viaggia mai "con un occhio solo".

Altro vantaggio della luce a Led è la massima intensità luminosa disponibile subito dopo l'accensione. I fari allo xeno o le lampadine a incandescenza tradizionali hanno invece bisogno di diversi secondi per raggiungere la piena luminosità.



IRIZAR I8 DALLA A ALLA Z

Il Coach che non lascia nulla al caso

IL NUOVO I8, LUXURY COACH PRESENTATO IN POMPA MAGNA ALL'ULTIMO BUSWORLD DI KORTRIJK, CONDENSANO IN UN RIUSCITO EQUILIBRIO IL MEGLIO DELL'INNOVAZIONE TARGATA IRIZAR: COMFORT, PRESTAZIONI, EFFICIENZA, SICUREZZA E DESIGN COMPIONO UN NOTEVOLE PASSO IN AVANTI NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ CON LA PRECEDENTE PRODUZIONE BASCA.



FABIO BASILICO
MONZA

Il 2016 è iniziato sotto i migliori auspici per Irizar. In Spagna, l'i8 è stata eletta "Coach of the Year" e l'elettrico i2e ha vinto un altro prestigioso riconoscimento: il premio Environmentally Friendly Industrial Vehicle of the Year. Il luxury coach i8 è una recentissima novità di Irizar, un'ammiraglia di gran respiro che si propone come nuovo punto di riferimento per il trasporto passeggeri a lungo raggio. Il nuovo i8 condensa in un riuscito equilibrio il meglio dell'innovazione targata Irizar: comfort, prestazioni, efficienza, sicurezza e design compiono un notevole passo in avanti nel segno della continuità con la precedente produzione basca. Vediamo nel dettaglio quali sono le caratteristiche vincenti del veicolo di punta dell'offerta Irizar.

A come ambiente. Accanto all'ottimizzazione continua delle motorizzazioni tradizionali, di cui il nuovo i8 beneficia su larga scala diventando un punto di riferimento nella produzione coach efficiente, Irizar continua la produzione di bus urbani elettrici destinati a numerose città europee e ha investito in programmi di ricerca e sviluppo sull'elettromobilità ambiziosi e destinati a supportare la crescita del marchio in questo business che apporta significativi vantaggi ambientali. Punto d'orgoglio del produttore basco è il city bus i2e, primo urbano total electric presentato da Irizar al Busworld 2015. È il primo city bus sviluppato interamente da Irizar, un veicolo a zero emissioni che è stato recentemente lanciato sul mercato ed è stato nominato "Bus dell'Anno" in Spagna.

B come Benessere. Nel concepire il nuovo i8, i progettisti Irizar hanno messo tra i punti irrinunciabili la sensazione di benessere che i passeggeri devono provare fin dal momento in cui salgono a bordo. Il piacere del viaggio inizia dal mezzo utilizzato. Al benessere di bordo concorrono diversi elementi, dal design al comfort, dallo spazio alle dotazioni tecnologiche. Di particolare importanza anche gli interventi per l'isolamento da rumori e vibrazioni.

C come Consumi. Grande attenzione è stata riservata dai progettisti Irizar alla riduzione dei consumi. A questo contribuisce le nuove generazioni dei motori sei cilindri in linea Paccar Euro 6: l'MX11 da 10,8 litri eroga 320 kW/435 cv a 1.450-1.700 giri/min e coppia massima di 2.100 Nm a 1.000-1.450 giri/min, l'MX13 da 12,9 litri eroga 340 kW/460 cv a 1.425-1.750 giri/min e coppia massima di 2.300 Nm a 1.000-1.425 giri/min, l'MX13 da 12,9 litri eroga da 375 kW/510 cv a 1.425-1.750 giri/min con coppia massima di 2.500 Nm a 1.000-1.425 giri/min.

D come Dimensioni. Disponibile con lunghezze di 12,4 m, 13,2 m, 14 m o 15 metri, largo 2,55 metri e alto 3,98 m, i8 propone diverse configurazioni dei posti. Nel modello da 12,4 metri, sono disponibili fino a un massimo di 53+2 sedili, in quello da 13,2 metri fino a 57+2 che raggiungono i 61+2 nel modello da 14 m e 65+2 in quello da 15 metri.

E come Estetica. Un'attenzione speciale è stata riservata al design con il preciso obiettivo di caratterizzare in



modo originale e unico l'identità e la personalità del brand Irizar. Le linee trasmettono una sensazione di dinamismo, forza ed eleganza. Spiccano in particolare gli avveniristici fari a Led.

F come Futuro. "Sentire il futuro nelle proprie mani". Irizar i8 consente al driver di essere protagonista. Il posto guida è stato concepito per facilitare il lavoro e ricavare soddisfazione dallo svolgerlo. Strumenti e display sono stati posizionati per la massima visibilità e accessibilità; tutti i comandi sono user-friendly e sistemati in modo ergonomico nella sfera d'azione del conducente. Sedile e volante sono regolabili e la visibilità è ottimale.

G come Guidabilità. L'elevato livello di guidabilità di Irizar i8 è frutto anche dell'ottimale comportamento su strada del coach spagnolo, osservabile anche nelle situazioni più difficili e impegnative. La struttura del veicolo è stata progettata per assicurare un grado elevato di resistenza al rollio e l'ottimale distribuzione dei pesi. In aggiunta, l'integrazione dell'elettronica in una singola consolle centrale così come la visibilità assicurata dagli specchi retro-

visori giocano un ruolo fondamentale per assicurare un viaggio senza brutte sorprese.

H come HMI. L'interfaccia uomo-macchina è uno degli elementi chiave della progettazione dell'Irizar i8. L'obiettivo è consentire ma massima fruibilità mezzo e, nel caso del driver, di avere il totale controllo, per esempio di tutti i sistemi di sicurezza, alla cui gestione può provvedere in modo semplice e integrato.

I come interni. I passeggeri che viaggiano a bordo dell'i8 sanno di poter contare su un veicolo pensato e realizzato

per lo scopo. Oltre ai moderni e attrezzati sedili, realizzati con l'utilizzo di materiali di primo livello, il viaggiatore usufruisce del vantaggio di avere a disposizione spazio sufficiente per la comodità e il comfort, dotazioni tecnologiche e strumenti all'avanguardia.

L come Lussuoso. Irizar i8 è un lussuoso bus turistico destinato alle lunghe percorrenze, alle linee regolari e ad altri servizi speciali. Non solo dal design esterno ma anche dalla configurazione degli interni si evince le caratteristiche premium dell'ammiraglia basca: i passeggeri godono di soluzioni e dettagli all'insegna del comfort, della funzionalità e dello spazio da vivere.

M come MX. Fiore all'occhiello del nuovo Irizar i8 è la gamma di motorizzazioni Daf Euro 6, unità appartenenti alla famiglia dell'americana Paccar, al cui gruppo appartiene il costruttore olandese. I propulsori MX, utilizzati a largo raggio all'interno del Gruppo Paccar, sono proposti all'interno dell'offerta i8 in due cilindrata - 10,8 e 12,9 litri - e tre configurazioni di potenza: 435, 460 e 510 cv.

N come Network. Irizar sta costantemente allargando il service network con l'ingresso di nuove officine autorizzate. Il desiderio della Casa è assicurare che il valore residuo dell'Irizar i8 sia sempre alto, così che il ritorno sugli investimenti possa essere soddisfacente per il cliente.

O come Optional. La personalizzazione assicurata dall'i8 riguarda anche la disponibilità di optional che arricchiscono la configurazione finale del coach basco. In base alle esigenze del singolo operatore, connesse anche all'utilizzo del veicolo, Irizar consente all'utilizzatore finale di utilizzare un bus moderno, elegante e confortevole, adatto sia alle lunghe distanze che a linee regolari o servizi speciali.

P come Produzione. Parte integrante della strategia Irizar è l'aumento della produzione. Coinvolto non è solo il sito basco ma anche quello marocchino, che lavora fianco a fianco con quello sull'altra sponda del Mediterraneo per supportare la produzione di coach destinati ai mercati europei. Irizar si aspetta poi una crescita di importanza del mercato statunitense, al quale saranno destinati, in una prima fase, i prodotti che escono dalle catene di montaggio spagnole.

Q come Qualità. Parte integrante del "quality management" di i8 è il sofisticato e intelligente sistema di gestione di aerazione e climatizza-

zione che permette ai passeggeri di viaggiare anche su lunghe distanze in una condizione ottimale di benessere e sicurezza.

R come Ricerca. In Irizar il focus è sempre rigorosamente incentrato su ricerca e sviluppo, sull'implementazione di tecnologia e sul continuo miglioramento dei prodotti integrali che saranno ulteriormente ampliati. Dal quartier generale di Ormaiztegui, il management Irizar continua a sostenere l'onore e l'onore della progressione del brand sui mercati internazionali.

S come Sicurezza. Irizar i8 è all'avanguardia per quanto riguarda la dotazione di sicurezza. Gli ausili alla guida comprendono il controllo di stabilità ESC, l'Advanced Emergency Braking System AEBS, l'Adaptive Cruise Control ACC e l'utilissimo Lane Departure Warning LDW che monitora l'eventuale involontario abbandono della corsia e avverte il driver del pericolo in corso.

T come Tecnologie. Le tecnologie create da Irizar mirano a risolvere le sfide imposte dalle condizioni generali del traffico o quelle, altrettanto pertinenti, delle condizioni stradali. Allo stesso modo, hanno come obiettivo l'assicurare un determinato stato di benessere e sicurezza per tutti gli occupanti del mezzo. A questo scopo è demandato, per esempio, il sistema d'illuminazione a Led interno ed esterno.

U come Utilizzo. Con il concetto di massima profittabilità ben in mente, Irizar ha lavorato per ottimizzare i costi operativi derivanti dall'utilizzo dell'i8. Gli intervalli service sono stati estesi fino a 100mila chilometri per il cambio olio. Ulteriori interventi hanno riguardato la riduzione dei costi sostenuti dall'operatore per gli interventi di assistenza e manutenzione e i ricambi.

V come Versatilità. I8 segue scrupolosamente la filosofia Irizar dell'elevata personalizzazione. La possibilità di intercettare le esigenze di tutti gli utilizzatori è fondata su un modello disponibile in quattro lunghezze, diverse configurazioni dei posti, con l'opzione 2+2, 2+1 o 1+1, una grande varietà di sistemi di entertainment.

Z come ZF. Accoppiati alle motorizzazioni Paccar MX Irizar mette a disposizione cambi completamente automatici ZF: ZF Ecolife a 6 rapporti con ZF Power Retarder e capacità di generare coppia fino a un massimo di 2.300 Nm; ZF AS Tronic a 12 rapporti con ZF Power Interarder e possibilità di generare coppia fino a 2.700 Nm.



MERCEDES-BENZ

La lunga corsa dei fratelli Turismo



FABIO BASILICO
SPALATO

Uno per tutti, tutti per uno. È una grande famiglia affiatata quella del Mercedes-Benz Turismo, sette fratelli dediti al turismo, in grado di soddisfare le moderne esigenze di trasporto passeggeri: dal compatto Turismo K 2 assi da 10,3 m, al classico Turismo 2 assi 12 m, alle versioni RH e RH M a due assi (12 e 13 m), passando dalle M a due e tre assi da 13 m per arrivare alla grande L tre assi da 14 m. EvoBus ha organizzato a Spalato, città dalmata della Croazia, un evento internazionale dedicato alla stampa specializzata per presentare la famiglia Turismo al gran completo, illustrare le novità di gamma e celebrare i successi commerciali. Da molti anni Turismo è infatti l'autobus da turismo più venduto in Europa e il preferito dai bus operator: più di 10mila esemplari dell'attuale generazione, la seconda, prodotti dal 2006 a oggi e più di 22mila unità consegnate dal lancio della prima versione nell'autunno del 1994. Nel 2015 le unità consegnate sono state 2.042. Nell'attuale hit-parade delle vendite dell'anno record 2015, la Turchia è bal-

zata al primo posto davanti a Germania, Francia, Gran Bretagna e Italia. Questi cinque paesi da soli sono riusciti ad aggiudicarsi lo straordinario numero di 1.425 Turismo consegnati in un anno. Attualmente il classico modello a due assi a pianale rialzato Turismo da circa 12 m di lunghezza è in cima alla classifica delle vendite della famiglia, seguito dalla versione 13 m Turismo M a tre assi. Al terzo posto si piazza il Turismo M/2 a due assi, ugualmente lungo 13 m, precedendo l'ammiraglia della gamma, ovvero il Turismo L da 14 m.

La ricetta del successo di un modello dalle mille sfaccettature e commercializzato in più di 50 paesi si basa su una chiara strategia: Turismo

è innanzitutto un modello di versatilità, un autobus adatto a tutti i tipi di impiego e per tutte le aziende: redditivo, confortevole e sicuro. Ma contemporaneamente Turismo è sofisticato e all'avanguardia, come dimostrano i sedili per i passeggeri con i nuovi poggiatesta Comfort, gli equipaggiamenti speciali progettati per le autolinee a lungo raggio, i sistemi d'infotainment con la più moderna tecnologia di connessione WLAN o le soluzioni tecniche per la sicurezza con il potente sistema di assistenza alla frenata d'emergenza (AEBS).

Ideale per trasportare sia i turisti con destinazioni a lungo raggio sia i pendolari sulle autolinee a lungo raggio che collegano le metropoli di tutta

Europa, Turismo è un confortevole autobus da turismo a pianale rialzato ma anche un agile club-bus e un sobrio autobus extraurbano e per escursioni.

I passeggeri che già prendevano posto su confortevoli sedili di produzione interna della gamma Travel Star, oppure, a seconda della versione, Travel Star Eco, Travel Star Xtra e Inter Star Eco per Turismo RH, usufruiscono adesso della novità dei poggiatesta Comfort, disponibili a richiesta. Questi poggiatesta prolungano lo schienale di 40 mm e si possono estrarre gradualmente verso l'alto di 85 mm, adattandosi alla statura del passeggero. Grazie alla possibilità di regolare anche le sezioni laterali dei poggiatesta, se si desidera fare un sonnello durante il viaggio è possibile adagiare il capo su una base d'appoggio ottimale, come in una comoda poltrona a oreccioni. Essendo larghi al massimo 260 mm, i poggiatesta coprono il campo visivo dei passeggeri seduti dietro solo in minima parte. I nuovi poggiatesta Comfort sono disponibili per le configurazioni di sedili Travel Star Eco e Travel Star Xtra. Ai nuovi poggiatesta si abbinano

IMPORTANTI NOVITÀ
ARRICCHISCONO LA
FAMIGLIA DI AUTOBUS
DA TURISMO A PIANALE
RIALZATO DELLA
STELLA, BEST SELLER
EUROPEO CON PIÙ DI
22MILA UNITÀ
CONSEGNATE DAL
1994, QUANDO VENNE
INTRODOTTA SUL
MERCATO LA PRIMA
GENERAZIONE DEL
TURISMO:
POGGIATESTA
COMFORT, INNOVATIVO
MATERIALE DI
RIVESTIMENTO
COMPOSITION PER I
SEDILI PASSEGGERI E
SISTEMI DI
INFOTAINMENT CON LA
PIÙ MODERNA
TECNOLOGIA DI
CONNESSIONE WLAN.

i nuovi poggiatesta con una superficie particolarmente ampia e quindi comoda. Un'altra novità è rappresentata dal materiale di rivestimento Composition che sostituisce la classica pelle utilizzata per i sedili. Composto da fibre di pelle, Composition è zigrinato, traspirante e possiede tutte le qualità positive dei pellami. Tuttavia, risulta molto più facile da pulire e quindi perfetto per l'impiego a bordo degli autobus. Sia sulle autolinee a lungo raggio che du-

spone di due slot per schede SIM e di due porte USB. La ricezione è garantita, a scelta, da una o due antenne LTE montate sul tetto che consentono di trasformare l'autobus da turismo in un hotspot WLAN viaggiante. Grazie alla collaborazione con un Internet Provider professionale, Turismo evolve in una piattaforma mobile di connessione in rete. I bus operator possono così prenotare per i loro ospiti diversi Entertainment Pack con film e brani musicali, per poi metterli a loro disposizione - a seconda del modello di business adottato - gratuitamente o a pagamento. Al momento del log-in, i passeggeri possono anche accedere a una Landing Page personalizzata, dove le aziende hanno la possibilità ad esempio di pubblicizzare i loro viaggi o l'offerta di cibi e bevande a bordo. Inoltre, previo consenso, i turisti hanno anche la possibilità di condividere con i loro compagni di viaggio foto o riprese video del tour.

Nella parte posteriore del veicolo sono alloggiati modernissimi motori a sei cilindri in linea di ultima generazione. Con una cilindrata di 7.7 o 10.7 litri, questi propulsori si rivelano compatti e al tempo stesso potenti. Lo spettro di potenza spazia, a seconda del modello, da 260 kW/354 cv a 315 kW/428 cv. La trasmissione della coppia motrice è affidata di serie a un cambio manuale a sei marce ma c'è la possibilità di optare per il cambio totalmente automatizzato a otto marce

GO 250-8 PowerShift Mercedes. A bordo di ogni Turismo sono presenti l'Electronic Stability Program (ESP), il Brake Assist (BAS),



È la versatilità una delle migliori doti del Mercedes-Benz Turismo.

rante i classici viaggi turistici, le esigenze dell'elettronica di intrattenimento a bordo aumentano continuamente. In questo ambito, Turismo fa tendenza. A richiesta, per ogni sedile doppio sono disponibili una o due prese da 230 V per l'alimentazione dei dispositivi dei passeggeri. Le esigenze di connessione avanzata sono ora soddisfatte dall'installazione a richiesta di un router di primo equipaggiamento. L'apparecchio di-

la regolazione antiscivolo (ASR), il limitatore di velocità in discesa (DBL) e il sistema antibloccaggio (ABS). La dotazione di serie comprende anche il sistema antisbandamento e il sistema di assistenza alla frenata d'emergenza AEBS (Advanced Emergency Braking System). In caso di rischio di collisione, l'AEBS avvia automaticamente una frenata a fondo, qualora il conducente non intervenga.



Il compatto Turismo K a 2 assi è lungo 10,3 metri.

È STATO IL PRIMO AUTOBUS DELLA STELLA A ESSERE BATTEZZATO CON UN NOME

L'APPASSIONANTE STORIA DI UN BEST SELLER

Ventidue anni di onorata carriera, due generazioni, più di 22mila unità consegnate: sono i numeri del successo del Turismo Mercedes-Benz, il primo autobus della Stella battezzato con un nome.

Nato come veicolo a pianale rialzato con una sola variante di lunghezza, il Turismo di attuale generazione copre oggi un ampio segmento. Con la denominazione O 350 Turismo Mercedes-Benz, l'autobus da turismo debutta sul mercato nell'autunno del 1994. Il costruttore punta a un chiaro posizionamento: il lussuoso autobus a pianale rialzato O 404 soddisfa le esigenze più elevate in termini di tecnica ed equipaggiamenti, mentre il nuovo O 350 Turismo a pianale rialzato RHD a due assi con lunghezza di 12 m, prodotto in Turchia, copre la business class destinata a risultare non solo redditiva, ma al tempo stesso confortevole e accurata nella lavorazione. Sotto la moderna carrozzeria con il montante posteriore decisamente affusolato e una nervatura perimetrale al disopra dei passaruota si cela una tecnologia al-

l'avanguardia: l'autotelaio con il sofisticato asse anteriore a bracci multipli e freni a disco su tutte le ruote, come pure la moderna plancia portastrumenti, derivano dal modello O 404. Altrettanto contemporaneo si presenta il sistema di propulsione, composto dal leggendario V8 turbodiesel da 14,6 litri di cilindrata con una potenza di 280 kW/381 cv e cambio manuale a sei marce, successivamente disponibile con innesto elettronico-pneumatico delle marce (EPS).

Quattro anni dopo il lancio, nel 1998, la gamma si arricchisce del modello superrialzato SHD, precedentemente già offerto in Turchia. Nel 1999, in concomitanza con una serie di aggiornamenti, Mercedes-Benz fa sparire il numero della serie costruttiva dalla denominazione del modello, che da questo momento in poi si chiamerà solo Turismo Mercedes-Benz. Appena dieci anni dopo il suo debutto, il Turismo festeggia un importante anniversario con la Serie speciale "Edition 10.000" dotata di allestimenti esclusivi. Nell'autunno 2006 arriva il

nuovo Turismo, disponibile in tre lunghezze da 12,1 a 14 m, nonché nelle varianti a due e - per la prima volta - a tre assi. La catena cinematica è caratterizzata dai motori a sei cilindri in linea da 260 kW/354 cv a 315 kW/428 cv, abbinati al cambio manuale a sei marce. Nel 2009 la gamma si arricchisce del modello Turismo RH, autobus a pianale elevato a due assi ideale sia per i servizi di linea di livello superiore, che per trasporti aziendali, escursioni e brevi viaggi.

Nel 2013, la liberalizzazione delle autolinee a lungo raggio in Germania fornisce un ulteriore slancio all'economico Turismo, rappresentando un fattore chiave per l'incremento delle vendite di questo best seller fino a registrare un record assoluto di 1.519 autobus nell'anno successivo. Negli autobus da turismo vengono adottati nuovi motori a 6 cilindri in linea da 10.7 litri di cilindrata e livelli di potenza che spaziano da 265 kW/360 cv a 315 kW/428 cv, sempre rispettando la normativa Euro VI. Parallelamente, la gamma viene ampliata dal Turismo K, un autobus da turismo compatto da 10,3 m di lunghezza con nuovo motore a 6 cilindri in linea di soli 7.7 litri e potenza di 260 kW/354 cv.

LOGISTICA

YOKOHAMA ITALIA

MAGRI SUPERA I CONFINI

BRACCIO LOGISTICO DEL GRUPPO DI CARPENEDOLO, MG ITALTEAM GUARDA OLTRE LA "FAMIGLIA" AZIENDALE E PUNTA AD AMPLIARE IL SUO RAGGIO D'AZIONE, AL DI LÀ DEL MERCATO DEI PNEUMATICI. IN QUESTA STRATEGIA DI SVILUPPO VIENE RAFFORZATA LA FLOTTA, TOTALMENTE RINNOVATA CON DIECI VEICOLI RENAULT TRUCKS ALL'INSEGNA DI UN TRASPORTO EFFICIENTE E A BASSO IMPATTO AMBIENTALE. "PER ORA SIAMO FOCALIZZATI SUL TRASPORTO DI PNEUMATICI OBSOLETI DA CONFERIRE DIRETTAMENTE ALL'IMPIANTO DI SMISTAMENTO, MA LE IDEE NON CI MANCANO: L'INTERA ORGANIZZAZIONE AZIENDALE È PRONTA AD UNA NUOVA E AVVINCENTE OFFENSIVA", DICHIARA ROBERTO TEBALDINI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI MG ITALTEAM.



Roberto Tebaldini, Amministratore delegato di MG Italteam

MAX CAMPANELLA
CARPENEDOLO

Braccio logistico del Gruppo Magri Gomme, che distribuisce in Italia il marchio GT Radial e di cui fa parte anche Yokohama Italia, MG Italteam è nata nel 2004 per soddisfare l'esigenza di logistica integrata del Gruppo, che aveva la necessità di una movimentazione della merce curata nei particolari. Oggi, a distanza di oltre tre lustri e una lunga crisi economica che ha profondamente modificato gli assetti organizzativi delle aziende italiane, MG Italteam amplia i suoi orizzonti e, forte di una comprovata esperienza nel settore degli pneumatici, varca i confini del Gruppo Magri, puntando a soddisfare le esigenze di logistica dei competitor senza nascondere l'intenzione di andare anche oltre il settore auto motive. Una strategia di sviluppo che passa dal ripensamento del proprio "modus operandi" di ciascuno dei 34 dipendenti di MG Italteam, e passa naturalmente dalla necessità di una flotta efficiente, in grado di offrire un trasporto a basso impatto ambientale. Obiettivo, quest'ultimo, raggiunto con l'inserimento di dieci veicoli Renault Trucks, con i quali oggi l'azienda bresciana può contare su un totale di 12 unità.

Protagonista di tale rivoluzionario cambiamento, frutto dell'ingegno (tipicamente italiano) della famiglia Magri, è Roberto Tebaldini, 48 anni, Amministratore delegato di MG Italteam, da trent'anni nell'azienda di Carpenedolo, in cui ha praticamente svolto ogni funzione, dal commerciale al servizio alla clientela. Figlio

d'arte (suo padre era responsabile di negozio presso la Magri Gomme), nell'intervista parte subito con forte entusiasmo. "Finora - spiega il numero uno di MG Italteam - la nostra azienda ha vissuto il privilegio di avere un cliente sicuro, costituito dalle tre aziende che ruotano attorno al Gruppo Magri, delle quali si occupa della logistica integrata, dallo stock in magazzino al trasporto dei prodotti. La sfida ci vede impegnati oggi nell'affrontare un mondo nuovo, che in una prima fase è costituito dai competitor dei marchi Yokohama e GT Radial, ai quali offriamo la competenza maturata in questi anni. In sé il settore dei pneumatici rap-

presenta un'importante fonte di sviluppo: oggi la legge ha esteso la responsabilità della gestione dei pneumatici dismessi, equiparati quindi a rifiuti. In questa fase MG Italteam si sta specializzando nel trasporto di pneumatici fuori uso dall'utilizzatore finale in consegna diretta all'impianto di smistamento, come prevede la normativa. Andiamo quindi a soddisfare un'esigenza contingente dei nostri clienti, mettendo a frutto la nostra esperienza".

Per questo tipo di attività MG Italteam ha già nella flotta veicoli allestiti con rimorchi e casse mobili idonei al ritiro dei pneumatici fuori uso e al loro conferimento nei siti di

smaltimento, ma non è esclusa un'implementazione del parco. "In questa prima fase - precisa Leonardo Tonelli, Responsabile Traffico dell'azienda bresciana - il ritiro avviene manualmente da parte dell'operatore presso il cliente. Qualora nello sviluppo di quest'attività i numeri dovessero diventare importanti, siamo pronti ad attrezzarci con caricatori e allestimenti dedicati, anche per il ritiro di pneumatici agricoli. Abbiamo le carte in regola per avviare partnership con tutte le aziende e i consorzi che necessitano di questo tipo di servizio che risponde alle più re-

centi e severe normative, poiché a queste ultime siamo noi stessi a dover adempiere per primi".

Background, quello dei pneumatici, che permette a MG Italteam di guardare al mondo auto motive a più ampio raggio. "Siamo pronti - prosegue Roberto Tebaldini - a offrire i nostri servizi per soddisfare le necessità di trasporto di parti meccaniche, in prima istanza che possano essere trasportate in promiscuità con i pneumatici, in modo da ottimizzare quello che resta per ora il nostro core business".

Forte del sito di 20mila mq di Carpenedolo, MG Italteam sta inoltre investendo nella realizzazione di un nuovo hub di maggiori dimensioni, pronta a occuparsi anche della logistica di magazzino a disposizione di aziende di ogni tipo di attività. "La distribuzione - afferma in conclusione Roberto Tebaldini - soffre senza logistica: MG Italteam già oggi, con un magazzino custodito h 24, è in grado di offrire un servizio ottimale alle attività auto motive, con un orario dalle 6 alle 22, stoccaggio sicuro, picking snello e veloce. Ma siamo pronti all'orario notturno e a rendere operativo appena possibile un nuovo complesso tutto dedicato alla logistica, oggi elemento essenziale alla competitività delle aziende italiane: saremo in grado di fare nella logistica tutto quello che altri non possono o non vogliono fare, andando a colmare una lacuna di cui, secondo me, le aziende percepiranno presto l'importanza strategica per il loro business".



NELLA FLOTTA DI MG ITALTEAM DUE TRATTORI E OTTO MOTRICI

I DIECI VEICOLI RENAULT TRUCKS SONO TUTTI EURO VI

Con la fornitura Renault Trucks nella flotta di MG Italteam sono entrati due trattori stradali T480 High Sleeper Cab, sei motrici T460 Sleeper Cab e due motrici D13 250. Tutti i truck sono Euro VI per ridurre il più possibile le emissioni inquinanti mentre tutte le motrici, dotate di casse scarrabili con sponde idrauliche, sono state allestite dalla carrozzeria Bertolotti di Montichiari, specializzata nell'intervento su truck di alta gamma.

La motrice Renault T460 Sleeper Cab ha una potenza di 460 cv con un motore E6 a 6 cilindri, cambio Optidriver e freno motore potenziato Optibrake. La motrice Renault D13 250 è supportata da 250 cv, ha un motore E6 8.000 CC, cambio Optitronic e bloccaggio differenziale. Il trattore Renault T480 High Sleeper Cab possiede infine 480 cv e un motore E6 a sei cilin-

dri. Anch'esso è dotato di cambio Optidriver e di un freno motore potenziato Optibrake (414 KW).

"Abbiamo scelto Renault Trucks - spiega Roberto Tebaldini, Amministratore delegato di MG Italteam - perché i mezzi sono efficienti sotto il profilo dei consumi, un aspetto cui chi fa logistica oggi deve prestare particolare attenzione. Tramite i due software optifleet e optifuel presenti su ogni autocarro, questi truck monitorano costantemente emissioni di CO2, consumi carburante e, di conseguenza, lo stile di guida del driver, aiutando così a gestire in modo più performante il costo chilometrico. Ci siamo affidati a Renault anche perché questo brand, da sempre attivo nel settore Motor Sport, si è reso disponibile a collaborare per partecipare a eventi e attività di marketing su tutto il territorio nazionale".





CEVA LOGISTICS ITALIA

Consegne a portata di smartphone

PAOLO ALTIERI
ASSAGO

La logistica in un touch. La digitalizzazione fa passi da gigante in Ceva Logistics Italia, che, nel nome della continua innovazione tecnologica, ha da poco implementato una soluzione di successo per l'efficientamento della catena logistica, basata sull'utilizzo di un oggetto entrato ormai nell'uso comune, lo smartphone. Grazie a un'app di facile e intuitivo utilizzo da parte dell'autista, tutto è tempestivamente sotto controllo, dal prelievo alla movimentazione fino alla consegna all'utente finale del bene. Della rivoluzione Smartphone Solution e di come Ceva sta portando avanti la sua offensiva strategia nel nome delle nuove tecnologie digitali, abbiamo parlato con due manager Ceva di provata esperienza: Marco Henry, da gennaio 2014 Direttore della funzione Trasporti di Ceva Logistics Italia, e Alberto Moscardi, da maggio 2015 responsabile dei progetti strategici e del Controllo Operativo della divisione Trasporti.

"A livello della divisione trasporti - esordisce Alberto Moscardi - esistono quattro funzioni, oltre naturalmente al direttore della divisione

Chi è

Marco Henry, 46 anni, è da gennaio 2014 Direttore della funzione Trasporti di CEVA Italia. Henry vanta una lunga carriera internazionale nel mondo dei trasporti, avendo ricoperto dal 2011 il ruolo di Sales & Marketing Manager in GEFCO e diverse posizioni manageriali in aziende quali TNT Express, Radici, SADA e P&O. In CEVA, Marco Henry ha l'obiettivo di apportare ulteriori elementi di innovazione e competitività, capaci di valorizzare e caratterizzare l'offerta di trasporto dell'azienda in un ambito di mercato contraddistinto da una crescente domanda di flessibilità, affidabilità e capacità di contenere i costi.

stessa: acquisto trasporti, ingegneria trasporti (legata alla realizzazione delle tariffe di distribuzione e di trasporto in generale), gestione del network di distribuzione e infine, quella che poi compete a me, la funzione progetti di trasporto e governance dei processi di trasporto".



All'interno di questa struttura è stato pensato, progettato e implementato lo smartphone project, un'app per smartphone che facilita il lavoro dell'autista nelle molteplici operazioni di

consegna quotidiane, consente a Ceva di monitorare la movimentazione dei beni in consegna e provvedere alla risoluzione di eventuali problemi e al cliente di conoscere in tempo i dettagli

della consegna. "Il progetto - spiega Marco Henry - ha preso il via da due elementi concreti; il primo è che il mercato oggi richiede IOD, Information of delivery, precise e tempestive. Quanto prima arriva l'informazione che il processo logistico si è completato, tanto meno ci sono informazioni da scambiare tra noi e il cliente finale. Dobbiamo tenere presente a questo proposito che l'Italia è un paese complesso dal punto di vista logistico, a causa della sua oggettiva conformazione territoriale".

"Il secondo elemento - continua Henry - riguarda il fatto è che in Italia il trasporto è molto frammentato e gli operatori logistici sono strutturati con punti di consegna regionali. Noi abbiamo hub al nord e al centro-sud e anche centri di distribuzione regionali. A causa della crisi, non tutti i centri di distribuzione regionali hanno oggi ragione di esistere. Ci sono regioni dove avere una propria filiale di distribuzione è antieconomico. La soluzione è avere un operatore locale. La nostra strategia è mantenere attive delle filiali di proprietà dove maggiore è l'assorbimento del mercato: ne abbiamo 6 che coprono il 70 per cento dei volumi in distribuzione, mentre il restante 30 per

CEVA LOGISTICS ITALIA
HA DA POCO
IMPLEMENTATO CON
SUCCESSO LA
SMARTPHONE
SOLUTION, UN
SISTEMA DI
EFFICIENTAMENTO
DELLA CATENA
LOGISTICA BASATO SU
UN'APP PER
SMARTPHONE GESTITA
CON FACILITÀ E
INTUITO DAGLI
AUTISTI. DAL PRELIEVO
ALLA MOVIMENTAZIONE
FINO ALLA CONSEGNA
ALL'UTENTE FINALE
DEL BENE, TUTTO È
SOTTO CONTROLLO E
GESTITO CON
PRECISIONE E
TEMPESTIVITÀ.

cento è suddiviso sulle regioni a più basso livello di assorbimento, con due approcci: fare leva su operatori locali autonomi o su fornitori altamente integrati, soluzione da noi preferita. Fornitori integrati vuol dire che utilizzano il nostro sistema informatico e seguono le nostre procedure standard. Come se fossero una filiale ma con un marchio diverso. Nel momento in cui operano con il nostro sistema ne uti-

“Prima utilizzavamo un hardware industriale con costi di investimenti iniziali di un certo livello; avevamo un palmare industriale che davamo in comodato d’uso agli autisti, che per noi sono dei fornitori. L’investimento era di circa 1.100 euro per terminale, che con un totale di 300 autisti comportava un certo esborso. Senza contare i notevoli costi di manutenzione, i limiti di portabilità da terminale a terminale e il

loro delle soluzioni vantaggiose: infatti, avendo un contratto business con un provider telefonico siamo riusciti a estere al padroncino il contratto business che Ceva ha con un provider telefonico. Ai padroncini il sistema non costa nulla. Abbiamo considerato il taglio minimo di memoria di un telefonino pari 1 giga. Solo il 20 per cento di un giga mensile viene assorbito dall’app Ceva. Un calcolo fatto pren-

Chi è

Alberto Moscardi, 43 anni, è in forza in CEVA Logistics Italia dal settembre 2008 e, nel corso degli anni, ha ricoperto diversi ruoli nella Divisione IT e in quella Trasporti. Da Maggio 2015 è responsabile dei progetti strategici e del Controllo Operativo della divisione Trasporti. Prima di approdare in CEVA, Moscardi ha ricoperto dal 2003 diverse posizioni in DHL Exel Supply Chain (IT Project Delivery Manager e Business Process Re-Engineering) e prima ancora in società di consulenza internazionali. In CEVA, Alberto Moscardi ha l’obiettivo di gestire la delivery dei progetti Trasporto di process improvement e Customer Implementation e la realizzazione dei KPI operativi ed economici del Trasporto dell’azienda.



eventuali problemi. E c’è margine giusto per intervenire per far sì che tutto vada a buon fine. Inoltre, se per un qualunque motivo, la consegna viene rifiutata, c’è la possibilità di inviare informazioni e anche fotografie che provano il tutto. “Se la consegna avviene nel migliore dei modi il ciclo si chiude - afferma Marco Henry - Ma può anche succedere che il cliente rifiuti la merce perché non rispon-

dente all’ordine effettuato o perché ci sono danni o difetti: il sistema prevede l’opportuna gestione di tutte le anomalie”. “Un altro sviluppo consentito dalla mobile strategy - aggiunge Moscardi - è la geolocalizzazione. Siamo infatti in grado di visualizzare la posizione dell’autista e anche l’approssimarsi dell’autista alle coordinate geografiche della consegna. Quando si avvicina ai cliente il sistema invia

un segnale che ci consente di avvisare chiunque dell’approssimarsi della consegna. La geolocalizzazione legata agli smartphone è aperta a sviluppi molto interessanti”.

L’innovativo prodotto Ceva è infatti già pronto a raccogliere nuovi sviluppi. “Per esempio sulle funzioni di pagamento - dice ancora Henry - Il futuro è l’integrazione con pagamento Pos mobile, quindi l’utilizzo



La **Smartphone Solution** risponde in modo egregio alle esigenze di veicolare in modo più veloce le informazioni di consegna. Si tratta di un progetto totalmente “made in **Ceva Italia**”.

lizzano tutte le caratteristiche, innovazioni comprese”.

La Smartphone Solution risponde in modo egregio alle esigenze di veicolare in modo più veloce le informazioni di consegna. “Quando è nata questa esigenza in accordo con le richieste di mercato - dice Marco Henry - ci siamo accorti che il nostro sistema era obsoleto, parlando in senso informatico. Alla base c’è una considerazione da fare: per poter dare informazioni di consegna in tempo reale è essenziale fornire di un sistema informatico l’autista. Su questo avevamo già da tempo investito per fornire un palmare all’autista. Ci siamo però poi accorti dopo qualche anno che il sistema, di per sé molto complesso e nello stesso tempo fragile, era ormai diventato obsoleto. Quale dunque poteva essere la soluzione giusta alla richiesta del mercato? La risposta è: uno strumento facile da usare per l’autista e facilmente customizzabile, quindi che ci apra le porte a futuri implementazioni. Alberto Moscardi ha quindi studiato un’app per smartphone che fa da interfaccia tra noi e gli autisti con semplicità, flessibilità e costi ridotti. L’abbiamo disegnata da zero in funzione delle nostre esigenze. Il prodotto è interessante, funziona bene e siamo riusciti a implementarlo molto velocemente con sessioni di formazione a cui è seguito in brevissimo tempo il pieno utilizzo da parte degli autisti”.

Precisa Alberto Moscardi:

fatto che non tutte le zone d’Italia sono coperte da segnale Gprs”.

“La nuova tecnologia - continua Moscardi - è in pratica un’app per qualsiasi tipologia di smartphone. App che ci consente di essere veloci nel migrare da smartphone a smartphone, quindi senza più alcun problema di portabilità. I problemi di copertura sono stati invece risolti con il funzionamento in background. L’app consente di monitorare tutte le diverse consegne quotidiane. Viene installata direttamente sullo smartphone degli autisti. Abbiamo cercato di utilizzare il più possibile gli smartphone degli autisti proponendo

dedendo come riferimento un autista che effettua 44 consegne al giorno per 20 giorni al mese”.

Progetto totalmente “made in Ceva Italia”, pensato e ritagliato sulle specificità del mercato italiano, la Smartphone Solution consente all’autista di svolgere il suo lavoro in tutta tranquillità, senza dover continuamente rendicontare sull’andamento della consegna: in tempo reale infatti Ceva visualizza il suo posizionamento così come l’approssimarsi della consegna e i dettagli della stessa. Il cliente ha il vantaggio di avere le giuste informazioni sulla consegna, sia che sia andata a buon fine sia che ci siano



del’app agganciata a Pos mobile, in modo che l’autista possa accettare, oltre che contanti e assegni, anche carte di credito e bancomat”.

Lo scorso dicembre il sistema è stato implementato su tutta la penisola. Malgrado le legittime perplessità iniziali sull’introduzione tra gli autisti della novità digitale, il management Ceva è rimasto più che soddisfatto: l’accettazione del nuovo sistema è stata praticamente unanime e veloce. Merito della formazione teorica e pratica, con opportuno affiancamento all’autista, effettuata direttamente sui punti di distribuzione. “L’app - conclude Alberto Moscardi - è veramente trasversale a tutte le tipologie di business Ceva; non solamente una categoria merceologica ma tutti i prodotti consegnati ogni giorno”.

PALLETWAYS

“Acquistare sì, ma solo su pallet”

INTERVISTA ESCLUSIVA A JAMES WILSON, AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA PIÙ GRANDE RETE EUROPEA DI DISTRIBUZIONE ESPRESSO DI MERCI SU PALLET. A OLTRE VENT'ANNI DALLA SUA NASCITA, PALLETWAYS SI CONFERMA MODELLO DI TRASPORTO VINCENTE ANCHE IN CONDIZIONI DI CRISI ECONOMICA. “LO CONFERMANO I DATI RELATIVI A ITALIA E SPAGNA. NEL 2016? CRESCEREMO DEL 15 PER CENTO E PROSEGUIREMO L'ESPANSIONE DEL NETWORK IN ALTRI 7-8 PAESI”, AFFERMA IL NUMERO UNO DELL'AZIENDA INGLESE.

MAX CAMPANELLA
CALDERARA DI RENO

Palletways nasce nel 1994 e ha ormai una storia di oltre vent'anni di attività. Oggi, Palletways è la maggior rete europea di distribuzione espresso di merci su pallet. Con una rete di oltre 400 concessionari e 14 hub operativi, è in grado di mettere in contatto ogni attività commerciale con il resto d'Europa grazie a spedizioni nazionali e internazionali. Palletways è stata fondata nel Regno Unito per soddisfare la domanda di servizi specializzati, in grado di distribuire in modo efficiente partite di merci su pallet e caratterizzati da rapidità, affidabilità, qualità e da un eccellente rapporto qualità-prezzo.

Dalle origini a oggi la crescita non si è mai interrotta. Principale protagonista di tale

continuo sviluppo è James Wilson, Chief Executive Officer di Palletways Group, che abbiamo incontrato per fare il punto sulle tappe più importanti e sulle attuali dimensioni dell'azienda, di cui dirige le attività in Europa dalla sede di Lichfield. “Negli ultimi dieci anni abbiamo investito nelle reti in tutta Europa e ovunque stiamo registrando un incremento nei volumi, soprattutto negli ultimi due anni. In Spagna siamo cresciuti del 20 per cento, in Italia del 15 per cento: sono queste le due migliori performance registrate”.

Quali sono le previsioni per l'anno in corso? “Sicuramente - risponde James Wilson - il business è in forte crescita, non possiamo che essere ottimisti sui risultati del 2016-2017. Sembra un paradosso, ma due dei paesi dai migliori risultati per Pal-

letways durante la crisi economica sono stati Spagna e Italia: questo significa che il nostro modello funziona particolarmente bene anche in condizioni di crisi economica. Ci aspettiamo una crescita del 15 per cento, anche grazie all'estensione del network in 7-8 nuovi Paesi: di sicuro il marchio Palletways sarà più visibile in tutta Europa”.

Qual è il segreto del successo di Palletways? “Il modello. La nostra organizzazione - risponde James Wilson - “lean”, senza grandi uffici e strutture, ci permette di essere in grado di rispondere alle esigenze dei mercati locali facendo leva sul know-how delle sedi locali. In questi tempi di difficoltà economica i clienti non possono affrontare impegni a lungo termine: con Palletways beneficiano di servizi all'insegna della flessibilità e dell'efficienza”.

Chi è

Sposato con tre figli, con una straordinaria passione per il volo, le auto d'epoca e lo sci, James Wilson è entrato in Palletways nel 2004 gestendo un'operazione di “management buy” con il fondo privato Equity Phoenix. Vanta oltre trent'anni di esperienza nel settore della logistica, di cui venti trascorsi in TNT, dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità fino a diventare CEO di TNT Australia e Nuova Zelanda.

La crescita del trasporto palletizzato ha naturalmente richiamato la presenza di nuovi operatori. Cos'è che distingue Palletways dai competitor? “Ci concentriamo - prosegue il Ceo di Palletways Group - su due aspetti decisivi per i clienti: servizio di alto



livello e facilità di approccio al network. In tutta Europa mettiamo a disposizione lo stesso livello di servizio, facile da usare: il servizio Express Freight, vero e proprio nostro fiore all'occhiello con il quale siamo in grado di trasportare spedizioni di ogni tipo, da spedizioni di piccole dimensioni fino a volumi importanti. Altro elemento che ci distingue sono le persone che fanno parte della nostra organizzazione, per la competenza e per lo spirito che le accomuna, improntato alla qualità del servizio. Una volta ho ricevuto una lettera da un cliente preoccupata per la sua spedizione: in quel momento mi trovavo in Asia ma le risposi, e Lei rimase sorpresa del fatto che fosse l'Amministratore delegato in persona ad averle risposto”.

Quali sono le origini di Palletways e quali gli step che l'hanno portata alle sue dimensioni attuali? “Palletways - racconta James Wilson - è stata fondata a metà degli Anni Novanta, anni nei quali nelle spedizioni era importante l'attenzione a documenti, buste e pacchi. Abbiamo preso quel modello e lo abbiamo applicato al trasporto

merci. L'obiettivo era copiare un modello di successo, che avevo conosciuto nel dettaglio nei miei anni in TNT, e applicarlo a livello paneuropeo. Oggi contiamo 800 dipendenti diretti e la Rete globale dà lavoro a circa 10mila persone; abbiamo un fatturato complessivo di circa 400 milioni di euro l'anno, muoviamo 8,5 milioni di spedizioni l'anno, effettuiamo i nostri servizi in 20 paesi, abbiamo operazioni nazionali in 10 paesi, la crescita media è del 15 per cento. E naturalmente non ci fermiamo: abbiamo in programma di continuare l'apertura di nuove sedi”.

Nel mondo è sempre più forte l'esigenza di rispetto dell'ambiente. In che modo Palletways soddisfa quest'esigenza? “In condizioni normali - risponde James Wilson - un camion in media viaggia carico solo per il 50 per cento. Con Palletways si raggiunge l'89 per cento: Palletways è di gran lunga più efficiente sul piano ambientale così come su quello economico. Io dico sempre a mia moglie “Non importa ciò che acquisti, basta che compri su pallet”. È un imperativo basato sulla consapevolezza”.



Da sinistra: Albino Quaglia, Amministratore delegato di Palletways Italia, James Wilson, Chief Executive Officer di Palletways Group, e Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia.

OBIETTIVO: FORNIRE INFRASTRUTTURE AI PRIVATI E AI COLOSSI DELLA LOGISTICA

“AIUTIAMO IL CLIENTE A COMPIERE SCELTE SEMPRE PIÙ CONSAPEVOLI”

Nel 2015 Palletways è sbarcata in Germania. L'Italia - in cui lo sbarco risale al 2003 - resta una delle sedi a maggior volume. E ora Palletways sta investendo in Europa orientale. Quali saranno i futuri sviluppi del Network? “Nel Regno Unito - risponde James Wilson, Amministratore delegato di Palletways Group - il 18 per cento delle spedizioni è destinato a indirizzi privati: le spedizioni di merci di ridotte dimensioni e pesi rappresentano un segmento di sicuro sviluppo. Stiamo assistendo a una crescita anche nel segmento internazionale del trasporto espresso. Quanto alla nostra presenza, stiamo costruendo il nostro hub in Germania e sviluppando la rete francese: a breve saranno operativi un hub a Lione e a Montpellier”.

Quanto è importante il settore della logistica nella consegna delle merci su pallet? “Il nostro obiettivo - precisa il manager inglese - non è quello di competere con i grossi operatori logistici, ma fornire un'infrastruttura, in modo che i Clienti possano accedere ai nostri servizi. Le grosse aziende di logistica utilizzano i nostri servizi, così come i consumatori. Sta al Cliente scegliere l'interlocutore che meglio si adatta ai suoi bisogni: a noi compete far arrivare l'informazione, per aiutare il cliente a compiere una scelta consapevole”.

Come stanno cambiando le esigenze dei clienti? “I consumatori - risponde James Wilson - chiedono “value for money” e servizi “porta a porta”; le aziende di medie dimensioni servi-

zi nazionali e internazionali. Un'evoluzione che ci vede coinvolti direttamente: sicuramente la fornitura di merci su pallet avrà ancora margini di miglioramento, non vogliamo diventare i “dinosauri del trasporto”, bensì cambiare per adattarci al mercato. Palletways regola continuamente la sua offerta per rispondere alle nuove necessità. Ad esempio con Expo, l'hub di Milano è divenuto un polo per le spedizioni internazionali, mentre abbiamo sviluppato prodotti, ovvero tipi di pallet, adatti per i nuovi vertical market: prodotti da forno, articoli per imballaggio o commercio al dettaglio. Siamo chiamati ad adattare le soluzioni in modo che siano attraenti per ciascun settore specifico”.

DHL

La logistica corre a Rio



DHL vola verso Rio 2016. Il leader mondiale della logistica è sponsor ufficiale del CONI e si prepara al prossimo appuntamento di rilievo mondiale delle Olimpiadi. L'eccellenza della logistica si accosta dunque all'eccellenza sportiva nella sua massima espressione.

Facendo sue le parole di Nelson Mandela - "Lo sport ha il potere di cambiare il mondo. Ha il potere di suscitare emozioni. Ha il potere di unire le persone come poche altre cose al mondo. Parla ai giovani in un linguaggio che capiscono..." - DHL condivide con lo Sport una storia molto lunga: i valori chiave per la multinazionale americana - passione, rispetto,

spirito di gruppo, voglia di superarsi - ben si sposano con la cultura sportiva e di convivenza sociale. Per questo l'azienda investe da tempo e con successo nello sport attraverso le partnership con F1, Moto GP, Rugby World Cup, Modena Volley, sostenendo coloro che si impegnano verso risultati eccellenti.

"Siamo orgogliosi di poter associare il nostro brand a quello del CONI per tutto il resto del 2016 non soltanto perché si tratta del più autorevole organismo sportivo italiano, che incarna i valori più puri dello sport - ha dichiarato Alberto Nobis, Ad di DHL Express Italy - La nostra sponsorship coincide con la missione di favorire progetti per

la diffusione della pratica e della cultura sportiva a tutti i livelli della società; significa promuovere le eccellenze del no-



IL LEADER MONDIALE DELLA LOGISTICA È SPONSOR UFFICIALE DEL CONI E SI PREPARA ALL'APPUNTAMENTO CON LE OLIMPIADI DI RIO DE JANEIRO, CHE INIZIERANNO IL PROSSIMO 5 AGOSTO.

stro paese in tutto il mondo, con uno sguardo speciale ai giovani perché puntare su di loro significa puntare sul nostro futuro".

Le Olimpiadi di Rio, prima edizione di un'Olimpiade sudamericana, segnano la XXXI edizione dei Giochi Olimpici, la celebre competizione sportiva che si tiene ogni quattro anni e che da più di cento anni (per quanto riguarda gli eventi dell'era moderna) vede sfidarsi i migliori atleti del mondo. Quelle del 2016 avranno inizio il 5 agosto, in pieno inverno per il Brasile e in piena estate per l'Europa.

REPLICA SISTEMI

Insieme per la Supply Chain innovativa



Con BMS è stata costituita una Business Unit dedicata allo sviluppo di progetti Supply Chain basati sul modulo di gestione operativa SAP EWM.

È una partnership strategica e di elevato contenuto tecnologico quella nata da Replica Sistemi e BMS. L'obiettivo è la Supply Chain innovativa. Replica Sistemi, società specializzata nello sviluppo di prodotti software per la gestione della logistica, e BMS (Business Management System), centro di eccellenza SAP in Var Group (SAP è leader mondiale nella produzione di software e di innovazione), hanno costituito una Business Unit dedicata allo sviluppo di progetti Supply Chain basati sulla piattaforma SAP EWM - Extended Warehouse Management, il modulo di gestione operativa di magazzino della suite SAP SCM, rivolto a realtà logistiche con un elevato livello di complessità. La partnership unisce il forte know-how di Replica Sistemi nel mondo della logistica di magazzino e la pluriennale esperienza di BMS, SAP Gold Partner, con l'obiettivo di sviluppare Best Practices che consentiranno di ridurre e ottimizzare i processi di implementazione con tempi e costi certi. SAP EWM è una soluzione evoluta che consente di gestire indifferentemente magazzini di produzione, di ricambi o di distribuzione retail, piattaforme logistiche e piazzali di interscambio ferroviario. Replica Sistemi e BMS condividono affidabilità, solidità finanziaria, competenze e un portfolio clienti in continua espansione, con referenze di rilievo in tutti i settori merceologici.

OM CARRELLI ELEVATORI

Arriva in Italia il marchio Baoli

Il brand del Gruppo Kion propone sul mercato una gamma completa di controbilanciati e macchine da magazzino. OM Carrelli Elevatori si occuperà della distribuzione.

Il mercato italiano della logistica propone un'interessante novità. Sbarca nel nostro paese un nuovo importante player, Baoli, marchio del Gruppo Kion che sarà distribuito in Italia da OM Carrelli Elevatori 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 e 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, che per lanciare il brand ha 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.

"L'obiettivo strategico - spiega Massimo Marchetti, Head of Sales di Baoli - è la conquista di quel vasto mercato di clientela interessata ad acquisire macchine affidabili a un costo abbordabile. Un segmento che cerca qualità, ma senza avere la necessità di carrelli super accessoriati e iper tecnologici. Sintetizzando al massimo, possiamo dire che puntiamo a offrire l'essenziale, ma ben pensato". Per la distribuzione dei prodotti Baoli in Italia è stata creata una nuova rete composta da dealer tutti accuratamente selezionati da OM Carrelli Elevatori. I dealer attivi sono già 10, ma l'obiettivo è arrivare a 50 entro il 2020. I clienti potranno inoltre fare affidamento su un call center dedicato.



PROLOGIS ITALIA

Trend di crescita nel nome della qualità

Il leader del settore immobiliare logistico ha chiuso il 2015 con risultati positivi e punta a un 2016 di crescita. Il portfolio è aumentato dal punto di vista quantitativo e qualitativo.

Prologis Italia, leader nel settore immobiliare logistico, ha chiuso un 2015 decisamente positivo sia in termini di portfolio, con una superficie complessiva edificata di circa 965.500 mq, sia in termini di tasso di occupazione, che si attesta a 92,9 per cento, il 5 per cento in più. Il 2015 ha visto Prologis Italia protagonista anche di alcune importanti operazioni di acquisizione, mirate ad ampliare il portfolio non solo dal punto di vista quantitativo, ma anche e soprattutto qualitativo, rafforzandone la presenza sul territorio italiano.

Sono stati inoltre siglati nuovi contratti di locazione per complessivi 60mila mq, che si aggiungono agli oltre 56mila mq per cui sono stati rinnovati i contratti già in essere. I parchi logistici comprendono attualmente 42 immobili, che si trovano nell'area di Milano (Paullo, Lodi, Novara, Piacenza, Castel San Giovanni, Cornaredo, Area Po, Cortemaggiore), di Pavia (Siziano), di Torino (Trofarello, Settimo Torinese), di Bologna (Interporto, Castel San Pietro), di Padova e di Roma (area di via Tiburtina, Anagni).

La società ha consolidato la propria presen-

za presso l'Interporto di Bologna, una delle piattaforme logistiche e intermodali più grandi in Europa, con l'acquisizione di 11 immobili per un totale di 125mila metri quadrati, di cui 100mila di area edificabile. Con una quota di immobili posseduti pari al 40 per cento, Prologis diventa il principale proprietario nel parco logistico.

Un'altra importante operazione ha visto Prologis impegnata nell'acquisizione di 2 immobili nell'area di Roma Tiburtina, in una posizione chiave dal punto di vista logistico, a ridosso del Grande Raccordo Anulare e vicino al tratto urbano dell'Autostrada A24. Per il 2016 l'obiettivo di Prologis Italia è quello di consolidare la propria presenza sul mercato, puntando in primo luogo su nuovi sviluppi e poi su nuove acquisizioni in quelle aree che considera strategiche dal punto di vista logistico, come Milano, Bologna e Roma.

Prologis intende inoltre proseguire con l'approccio attento e collaborativo nei confronti delle esigenze e delle richieste dei propri clienti, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente il livello di occupancy sul portafoglio esistente.



Ford Ranger: consumi da 6,5 a 8,9 l/100 km (ciclo combinato), emissioni CO2 da 171 a 234 g/km.

PRONTO PER OGNI SFIDA

NUOVO FORD **RANGER**

➤ **Capacità di traino migliore della categoria**

Costruito per trasportare carichi fino a 1.195 kg e trainare fino a 3,5 tonnellate, il nuovo Ford Ranger è il campione dei pesi massimi. Scopri di più su ford.it



ford.it

Go Further

VEICOLI COMMERCIALI

IL MERCATO DEI VAN TRASFORMATI

Il gran ballo degli allestiti

FAVORITO DALLA GENERALE RIPRESA DEL MERCATO, IL SEGMENTO DEI VEICOLI ALLESTITI CONOSCE UNO DEI PERIODI PIÙ FLORIDI: PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI QUALITÀ DEL MONDO PROFESSIONALE E DELLE CASE COSTRUTTRICI, GLI ALLESTITORI PROFESSIONISTI SI SONO FORTEMENTE SPECIALIZZATI NEI PROPRI SETTORI. NE SONO UN ESEMPIO CARGOPLAST E SCATTOLINI, OPERANTI NEL SETTORE ISOTERMICO E DEI CASSONI. PER FARE IL PUNTO SU QUESTO MERCATO ABBIAMO INTERVISTATO DUE MANAGER DI PUNTA DI ENTRAMBE LE AZIENDE.



MAX CAMPANELLA
BOLOGNA

Nel più ampio panorama del settore dei veicoli commerciali leggeri, il segmento dei veicoli allestiti rappresenta una parte decisamente importante: almeno il 14 per cento delle immatricolazioni di veicoli commerciali registrate nel 2015 (cioè circa 18.500 unità) sono rappresentate da veicoli commerciali trasformati da allestitori professionisti che, sulla base delle proprie specifiche competenze, rispondono alle esigenze degli operatori nei diversi settori di attività, dal panificatore al fruttivendolo, dal trasporto farmaceutico a quello di persone a ridotta capacità motoria passando per veicoli con gru da carico, veicoli da officina o per l'emergenza. Per fare il punto sull'anda-

mento di questo mercato abbiamo incontrato due allestitori che, nell'ampia e variegata offerta degli allestimenti realizzabili, appartengono a settori molto differenti, ma entrambi molto diffusi: Cargoplast nel settore del trasporto refrigerato e Scattolini in quello dei veicoli cassonati. "In Italia - spiega Paolo Zingone, Responsabile Commerciale di Cargoplast Nuova - il mercato degli allestiti ha chiuso il 2015 con 18.581 unità, in crescita del 18 per cento rispetto alle 15.648 unità consuntivate nel 2014. Siamo ancora lontani dal tetto delle 30mila unità, sfiorato nel 2010, quando è iniziato il progressivo declino fino al 2013, ma i segnali positivi ci sono tutti per ritenere che nel 2016 continui la ripresa iniziata".

Da febbraio 2015 concessionaria

del produttore francese Lamberet, leader nel settore della refrigerazione di veicoli industriali e commerciali, Cargoplast Nuova ha sede a Melito, alle porte di Napoli, e opera nel settore del trasporto di prodotti alimentari in regime di temperatura controllata in tutta la Campania. "All'interno del più generale segmento dei veicoli allestiti - prosegue Paolo Zingone - il comparto degli isotermici in Italia pesa circa il 19 per cento: nel 2015 ha consuntivato 3.439 unità con un incremento del 9 per cento, in netta risalita rispetto alle 2.980 unità del 2013 e tutto sommato non distante dal tetto delle 4mila unità superato nel 2010 e 2011, anno chiuso con il record di 4.212 unità. Il mercato degli isotermici si suddivide a sua volta in tre grosse fette: la parte più considere-

vole è costituita dai furgoni di grandi dimensioni, che vale il 72 per cento del totale, seguita dalle furgone che vale il 17 per cento e dai furgoni piccoli che valgono circa l'11 per cento".

La crescita più significativa nel mercato degli isotermici è relativa al segmento dei furgoni grandi. "Nel 2015 - continua il Responsabile Commerciale di Cargoplast Nuova - sono state immatricolate 2.464 unità di furgoni di grandi dimensioni, rispetto alle 2.214 del 2014 e alle 2.137 del 2013. Più contenuta la crescita delle furgonette, passate da 545 unità nel 2013 a 559 e 589 rispettivamente nel 2014 e 2015; nel caso dei furgoni piccoli il mercato è sostanzialmente stabile, con 386 unità nel 2015 e 387 nel 2014, quando però si è registrata una forte ripresa rispetto alle 306 dell'anno prima".

UNA LUNGA ESPERIENZA NEI VEICOLI CASSONATI

Nel mercato dei veicoli cassonati, Scattolini - azienda che vanta oltre 200 allestimenti al giorno prodotti nello stabilimento di Valeggio sul Mincio, alle porte di Verona, e una rete di assistenza presente in Italia e negli altri paesi della Comunità Europea attraverso gli Scattolini Points e due aziende proprie in Germania (Scattolini FBT) e Spagna (Scattolini Iberica) - ormai da decenni, grazie anche alla lungimiranza della proprietà (Faist Holding Ltd) e del management, ha come clienti di riferimento tutti i principali costruttori europei di veicoli commerciali.

"In questi anni - spiega Federico Federici della Direzione Commerciale dell'azienda veronese - siamo riusciti a mantenere fatturati adeguati alla nostra struttura e in controtendenza rispetto al mercato di riferimento. Certamente il fatturato del mercato domestico è diminuito a favore di quello verso il "Primo Impianto" e questo ha contribuito a rafforzare la leadership europea di Scattolini. Sempre con questa filoso-

fia, nonostante le prospettive non siano estremamente rosee, siamo confidenti di poter mantenere fatturati all'altezza della struttura e dell'organizzazione necessaria a fornire i clienti OEM".

Qual è la tipologia di allestimento più richiesta sul mercato italiano e quale su quello europeo? "Anche in questo campo - risponde Federico Federici - l'Europa è estremamente variegata: in Francia, ad esempio, i cassoni fissi sono quasi sconosciuti e il ribaltabile, sempre elettrico, è solo posteriore, come nel Regno Unito, dove però esiste anche un grande mercato di cassoni fissi "Premium". In Italia, a differenza che in quasi tutti gli altri Paesi, il ribaltabile, sempre trilaterale, è richiesto anche con la PTO e sponde in alluminio o acciaio. Anche per questo Scattolini, pur con prodotti standard, ha la necessaria flessibilità per soddisfare le varie esigenze e i differenti utilizzi".

Quali sono le richieste dei professionisti alle aziende che come Scattolini si occupano di realizzare allestimenti? "Con un po' di presunzione - afferma in conclusione il manager dell'azienda veronese - devo dire che oggi anche i costruttori di veicoli commerciali, soprattutto quelli ai quali cominciamo a offrire allestimenti da fabbrica, si rivolgono a Scattolini per "sfruttare", oltre alla capacità innovativa e produttiva, anche l'esperienza europea e la conoscenza dei singoli mercati nazionali. E la strategia è quella che poco prima ho definito "filosofia": progettare e produrre cassoni fissi e ribaltabili utilizzando materiali innovativi e tecnologie estremamente avanzate. Questa filosofia, unitamente a una costante ricerca, ci ha permesso di raggiungere un'altissima qualità e diventare così partner delle maggiori Case costruttrici europee. La maggior parte dei componenti con i quali vengono realizzati sia il cassone fisso sia il ribaltabile sono stati progettati, brevettati e prodotti da aziende del Gruppo Faist".



RENAULT

Kangoo: successo interminabile



VALENTINA MASSA
ROMA

Quest'anno il sito Renault di Maubeuge ha prodotto il milionesimo Kangoo di seconda generazione. Lanciato per la prima volta nel 1998 e rinnovato nel 2007, Kangoo esiste oggi in tre versioni: multispazio, destinato ai privati; veicolo commerciale, per una clientela professionale, con tre diverse lunghezze di carrozzeria (Kangoo Compact, Kangoo Express e Kangoo Maxi) e, infine, la versione elettrica, Kangoo Z.E. Nel 2015, la versione veicolo commerciale rappresentava il 64 per cento della produzione di Kangoo. Nello stesso anno, il 90 per cento dei Kangoo prodotti (vetture e veicoli commerciali) era equipaggiato con motorizzazioni Diesel, rispetto al 7 per cento equipaggiato con motorizzazioni benzina e al 3 per cento per la versione elettrica. "Kangoo - afferma Jose Martin Vega, Direttore del sito Renault di Maubeuge - continua a ottenere un autentico successo presso una clientela variegata di professionisti e di privati, in tutti i mercati. Con questo nuovo record di produzione,

lo stabilimento conferma la capacità di rispondere a tutte le attese dei clienti, in termini di qualità e tempi".

Tutta la gamma di veicoli commerciali Renault è "made in France". I furgoni Trafic e Master sono prodotti, rispettivamente, negli stabilimenti di Sandouville (Seine-Maritime) e Batilly (Meurthe-et-Moselle) e dimostrano il know-how e la competitività dei nostri stabilimenti francesi. Il sito di Maubeuge produce anche il Citan per il partner Daimler. Anche se Francia, Spagna e Germania sono i suoi primi mercati, il Giappone rappresenta una vera e propria terra di conquista per Kangoo, che ha registrato 1.679 unità vendute nel 2015, pari a un terzo delle vendite di Renault nell'arcipelago. Il modello è disponibile soltanto in versione multispazio, ma il suo successo non si smentisce dal 1998, grazie anche alle tinte specifiche e alle tre serie limitate all'anno proposte per sedurre la clientela nipponica. I giapponesi ricambiano questo trattamento di favore: ogni anno, i clienti giapponesi di Kangoo si radunano alle pendici del Monte Fuji per il "Kangoo Jamboree". Nel

2015, la settima edizione ha riunito oltre un migliaio di Kangoo. Appuntamento a metà maggio 2016 per l'ottava edizione di questo appuntamento inconsueto.

In Italia la gamma Kangoo è composta sia dalle versioni Van che Passenger Car. Il ventaglio Van propone tre passi (Compact, Express, Maxi) e un unico livello di equipaggiamento (completo di tutto) nonché la carrozzeria Combi a cinque posti sviluppata sulla versione Maxi. Il volume di carico varia dai 2,3 a 4,6 m3. La lunghezza di carico utile è dai 1.347 ai 2.115 mm. La Passenger Car prevede due passi (Express e Maxi) e quattro livelli di equipaggiamento: Zen, Extrem, Limited, Gran Kangoo (in versione sette posti, riducibile a cinque e con ampio bagagliaio con lunghezza di carico utile di oltre 1,3 m). Nel 2016 sono previste ulteriori novità? "La vera novità - risponde Luca Petitti, Product Manager Light Commercial Vehicles di Renault Italia - è l'arrivo dell'Euro 6: abbiamo già commercializzato Kangoo Euro 6 nel mese di gennaio e ora tutta la nostra gamma furgonette è pienamente in linea

con tale importante normativa europea. Altra importante novità, a maggio verrà introdotto il cambio EDC sulla motorizzazione benzina da 115 cv sia per le versioni trasporto merci che per trasporto persone. A fine anno il cambio EDC sarà presente anche sulle motorizzazioni Energy 90 cv. Stiamo lavorando sull'arricchimento della gamma tramite opzioni che siano veramente utili per il cliente e rendano più facile la vita lavorativa, come ad esempio il pack techno (con sensori di parcheggio, fari fendinebbia e cruise control) e successivamente anche l'introduzione

della retrocamera di parcheggio".

Nel nostro Paese l'anno scorso Renault, leader per i veicoli commerciali degli importatori in Europa e in Italia, ha registrato 3.039 immatricolazioni di Kangoo trasporto merci (+28 per cento rispetto al 2014). "Il cuore di gamma - prosegue Luca Petitti - è rappresentato dalla versione Express 90 cv seguita dalla stessa versione con motorizzazione 75 cv. Grazie al forte vantaggio cliente offerto, gli optional più venduti oltre al Pack Ice (clima e radio), sono pack Techno (fari fendinebbia, computer di bordo, cruise

control e radar parking) e Pack Space (paratia grigliata girabile e sedile passeggero ribaltabile per sfruttare al massimo la capacità di carico)".

Qual è il punto di forza di Kangoo rispetto ai competitor e quali sono i professionisti ai quali si rivolge? "Un punto di forza - afferma in conclusione Luca Petitti - è senz'altro l'ampiezza della gamma pronta a rispondere alle diverse esigenze del mercato. Kangoo Express, con i suoi consumi, tra i migliori della sua categoria rappresenta un valido alleato per chi ha la necessità di muoversi agilmente su tratti sia urbani che extraurbani, avendo con sé i materiali e prodotti per la propria attività e anche la sua squadra di lavoro. Questo anche grazie alla versione Maxi Combi con opzione paratia divisoria basculante, che consente l'abbattimento al livello del pianale della seconda fila di posti per guadagnare spazio nel vano di carico. Inoltre, grazie alla collaborazione con la nostra rete di allestitori partner, Kangoo è disponibile con diversi allestimenti quali officine mobili, coibentazione isofrigida, trasporto Haccp, trasporto disabili".



Luca Petitti, Product Manager Light Commercial Vehicles di Renault Italia

FASSI GROUP PROTAGONISTA AL RENAULT BUSINESS BOOSTER TOUR 2016

PARTECIPA ALLA CAROVANA ITINERANTE UN MASTER ALLESTITO CON GRU FASSI F28A

Partito da Bologna Fiere, il Business Booster Tour 2016 prosegue il programma che prevede sette carovane con 41 veicoli allestiti per un totale di 150 tappe, durante le quali saranno organizzati anche tre workshop di approfondimento. Nella carovana quest'anno c'è anche Fassi Gru con un Master DCI 135 Energy allestito con gru Fassi F28A.0.23. "Se nella gamma media e pesante godiamo di una posizione consolidata ai vertici mondiali - spiega Mauro Dellacasa, Responsabile vendite del mercato Italia di Fassi Gru - il mercato delle gru leggere vede una polverizzazione dell'offerta che ci impone di qualificare la nostra produzione con partnership commerciali come quella instaurata con Renault Pro+. Entrare nel ristretto novero dei 21 fornitori scelti dalla Casa francese per allestire i propri veicoli commerciali è importante per avere visibilità e nuove opportunità di contatto con clienti professionali".

Il mercato dei veicoli commerciali allestiti è in grande espansione: ha raggiunto nel 2015 le 18mila unità, con un incremento del 18 per cento, quindi superiore alla crescita di tutto il comparto, pari all'11 per cento. "Il 60 per cento di questi veicoli - aggiunge Mauro Dellacasa - è costituito da



allestimenti con cassoni fissi e ribaltabili, che hanno spesso nelle gru retrocabina il loro naturale completamento. Elementi più che sufficienti per motivare l'impegno di Fassi Gru in un segmento di mercato che ci vede protagonisti con un'offerta articolata e di qualità. Ideali per l'allestimento di veicoli commerciali sono tutti i modelli monobraccio della gamma Micro, dalla M10 alla M30 con l'unica esclusione della M40, per poi proseguire con i modelli F22A active, F28A active (quello della carovana) F30CY active e F38A active. Tutte gru che si caratterizzano per un peso ridotto e dimensioni contenute, senza per questo rinunciare a tutti gli elementi, nella struttura come nei particolari, che caratterizzano la qualità Fassi Gru anche sui veicoli leggeri da 3,5 t di MTT con patente B". Il Renault Master DCI 135 Energy, esposto a Bologna alla partenza del Renault Business Booster Tour, è un cabinato di 3,5 t di MTT, dotato di un motore di 2.299 cc per 135 cv di potenza e cambio manuale a sei marce. L'allestimento è stato curato da Grucar, Concessionario Fassi Gru di Bolgare, in provincia di Bergamo, che ha installato la gru Fassi F28A.0.23 abbinata a un cassone fisso.

NV300, VAN DI MEDIE DIMENSIONI, SARÀ COMMERCIALIZZATO NEL CORSO DELL'ANNO

IL SUCCESSORE DEL PRIMASTAR È PRONTO AI NASTRI DI PARTENZA

Nissan si appresta ad ampliare la propria gamma di veicoli commerciali leggeri con l'introduzione di un modello completamente nuovo, l'NV300, successore dello storico Primastar. Un van di medie dimensioni che si colloca tra NV200 e NV400, completando così l'offerta Nissan nel segmento LCV, per soddisfare al meglio le più diverse esigenze della clientela business.

Il nuovo modello sarà commercializzato nel corso di que-

st'anno e andrà a rafforzare la posizione di Nissan come costruttore di LCV, con una tra le gamme più ampie in Europa. Oltre a offrire ai clienti una maggiore efficienza e praticità, NV300 sarà coperto, come tutta la gamma dei veicoli commerciali Nissan, dalla garanzia di cinque anni/160.000 km, che rende Nissan leader di mercato.

Tale garanzia è estesa anche a copertura di tutti gli accessori originali Nissan. NV300 segue la nuova policy globale Nissan

per la denominazione dei propri veicoli commerciali. Il badge NV, che sta per Nissan Van, sarà apposto su tutti i van. Parallelamente, tutti i truck del brand sono identificati dal badge NT (Nissan Trucks).

Philippe Guérin-Boutaud, Corporate Vice President di Nissan LCV, ha dichiarato: "Il nuovo Nissan NV300 offrirà un importante contributo agli ambiziosi piani di crescita di Nissan nel mercato LCV in Europa".

NISSAN

Lo chiamavano Navara



IN VENDITA ANCHE IN ITALIA, IL NUOVO MODELLO NISSAN, ELETTO "PICK UP OF THE YEAR 2016", COMBINA LA LEADERSHIP NISSAN NEI CROSSOVER CON GLI OLTRE OTTANT'ANNI DI ESPERIENZA NELLA PROGETTAZIONE E PRODUZIONE DI PICK UP. NAVARA ENTRA A FAR PARTE DELL'AMPIA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI DEL BRAND GIAPPONESE, CHE COMPRENDE NV200, E-NV200, NV400, L'IMMINENTE NV300, NONCHÉ I TRUCK NT400 E NT500.

PIETRO VINCI
ROMA

È partita in quinta l'avventura sul mercato di Navara. Eletto "International Pick up of the Year 2016", il nuovo modello ha tutte le carte in regola per proporsi come concorrente agguerrito. Navara, o per dirla in modo più completo NP300 Navara, combina la leadership Nissan nei crossover con gli oltre ottant'anni di esperienza accumulata dalla Casa giapponese nella progettazione e produzione di pick up robusti e realizzati per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. Prodotto nell'impianto di Barcellona, Navara concentra lo stato dell'arte dell'ingegneria Nissan. Non a caso, il premio Pick up of the Year 2016 è motivato dai consensi ottenuti dal nuovissimo sistema di sospensioni posteriori multi-link e dalle eccezionali prestazioni su strada e fuoristrada del Navara. "La dodicesima generazione di Navara - ha chiarito Ponz Pandikuthira, Direttore della divisione veicoli commerciali in Europa di Nissan - intende segnare un punto di riferimento in termini di performance, stile, convenienza e costi di gestione nel settore dei pick up". Il nuovo Navara entra di diritto a far parte dell'ampia gamma di veicoli commerciali Nissan, che comprende NV200, e-NV200, NV400 e l'imminente NV300, successore del Primastar, nonché i truck NT400 Cabstar e NT500. Progettati per soddisfare le più diverse esigenze, sia di utilizzo professionale che privato, questi modelli offrono spazi in grado di rispondere al meglio alle necessità di carico. Offrono, inoltre, le più moderne

soluzioni tecnologiche, come la telecamera posteriore e il sistema di navigazione NissanConnect. I veicoli commerciali Nissan, contraddistinti da cabine e telai versatili e resistenti, si adattano a innumerevoli applicazioni, grazie alla precisione di manovra, agli elevati livelli di comfort per il conducente e ai vantaggiosi costi di gestione. Sono inoltre coperti da una garanzia di 5 anni, recentemente lanciata da Nissan, che copre un'ampia gamma di componenti e parti del telaio, dal propulsore alla batteria fino alla verniciatura. Garanzia che può estendersi anche agli accessori originali Nissan.

Nel dettaglio, Navara migliora comfort ed eleganza mantenendo inalterate le prestazioni da fuoristrada, la resistenza e la capacità di carico. Progettato partendo dal robusto telaio a longheroni, rivisto e ottimizzato, presenta una serie di caratteristiche tecniche e dotazioni pensate per migliorare l'esperienza di guida e la praticità d'utilizzo.

Per il modello Double Cab è stato previsto il nuovo sistema di sospensioni posteriori multi-link che migliora indiscutibilmente la comodità di guida e la maneggevolezza, riducendo di 20 kg il peso del precedente sistema a balestra. Il modello King Cab presenta, invece, una versione sostanzialmente aggiornata del sistema a balestra. Le nuove sospensioni rialzate pesano 7 kg in meno rispetto alle precedenti, aumentano del 3,1 per cento l'angolo di attacco delle ruote posteriori e riducono il rumore su strada. Inoltre, grazie alla riduzione del passo di 50 mm il modello ha un diametro di sterzo di 12,4 m con una riduzione di 1,4 m rispetto alla generazione precedente. Il sistema a trazione integrale sfrutta i punti di forza del modello precedente, offrendo un'aderenza ottimale anche sui terreni più accidentati. Il sistema è attivabile elettronicamente attraverso un selettore rotante sul cruscotto. Per una migliore manovrabilità e per ridurre i consumi, su strada è possibi-

le selezionare la modalità 2WD. Per il fuoristrada invece l'automobilista può selezionare la trazione 4HI anche in marcia, fino ai 100km/h. Quando si ha bisogno invece di tutta la potenza e la trazione, NP300 Navara permette in maniera semplice e intuitiva di avere la trazione integrale 4LO con marce ridotte, ideata per consentire al veicolo di affrontare al meglio grandi pendenze e discese con fondo scivoloso. Per affrontare le condizioni più estreme è disponibile, inoltre, il bloccaggio meccanico del differenziale posteriore. Sempre in tema di tecnologia intelligente, Navara prevede l'Hill Descent Control (HDC) che utilizza una rete di sensori per monitorare la trazione e lo slittamento delle ruote, regolando automaticamente la velocità e la forza frenante per assicurare discese più sicure. Navara prevede anche l'ausilio alle ripartenze in salita con l'Hill Start Assist (HSA), sistema adattato per rispondere alla perfezione alle necessità del pick up anche



Sul nuovo Nissan Navara migliorati comfort ed eleganza, mentre restano inalterate le prestazioni da vero fuoristrada.



in termini di carichi trasportati; l'HSA agisce sui freni, impedendo che il veicolo si muova all'indietro durante le partenze in salita, disabilitandosi automaticamente dopo 2-3 secondi. Il nuovo motore 2.3 litri dCi, disponibile nelle due versioni da 120 kW e 140 kW, supera del 24 per cento l'efficienza del motore precedente ed è il più ecologico ed economico del suo settore. La versione top di gamma introduce per la prima volta nella storia dei pick up Nissan la tecnologia biturbo, offrendo costi di esercizio decisamente contenuti e una sostanziale riduzione delle emissioni di

CO2. Il modello di ultima generazione offre anche la scelta fra cambio manuale a sei rapporti o automatico a sette. Con un carico utile superiore a una tonnellata e ben 3.500 kg di trazione, il nuovo Navara è un partner ideale per il lavoro e il tempo libero, pronto per affrontare le sfide più dure e impegnative di tutti i giorni. La gamma presenta quattro allestimenti: Visia, Acenta, N-Connecta e Tekna, tutti con alti livelli di dotazioni. Tutti i modelli sono dotati di 7 airbag, sistema elettronico di frenata d'emergenza, sistemi di supporto per il fuoristrada e alzacristalli elettrici.

FORD TRANSIT VAN DALLA A ALLA Z

Campioni si nasce

UN ASSUNTO DIMOSTRATO DA OLTRE MEZZO SECOLO DA FORD TRANSIT, FURGONE PUNTO DI RIFERIMENTO DEL MERCATO E OGGI CAPOSTIPITE DI UNA FAMIGLIA DI MODELLI PER TRASPORTO MERCI E PASSEGGERI AMPIA E ARTICOLATA. DETTAGLI MODERNI E ANEDDOTI STORICI DI UNO DEI PROTAGONISTI ASSOLUTI DEL SEGMENTO, CON CARATTERISTICHE PRESTAZIONALI, DI VERSATILITÀ E CAPACITÀ DI CARICO AI VERTICI.



GIANCARLO TOSCANO
MONZA

Archiviati i festeggiamenti per il cinquantesimo anniversario di onorata carriera, Ford Transit riprende il suo cammino e anche nel 2016 punta a qualificarsi come punto di riferimento per capacità, versatilità ed efficienza del mercato dei grandi furgoni. Capostipite di un'articolata famiglia di modelli in grado di intercettare tutte le esigenze degli utilizzatori, Transit Van è il fratello maggiore con le più grandi opzioni di carico. Nel dettaglio presentiamo le caratteristiche vincenti del Transit furgone, con un occhio di riguardo agli aneddoti più interessanti di una lunga storia di successo iniziata nel 1965.

A come Abitacolo. Transit van interpreta alla perfezione le tendenze in atto nel mercato dei veicoli commerciali per quanto riguarda le caratteristiche di comfort, ergonomia e dotazioni tecnologiche dell'abitacolo. A bordo del furgone dell'Ovale Blu guidatore ed eventuali passeggeri godono di un ambiente di impostazione automobilistica con contenuti di assoluta avanguardia. Particolarmente avanzati sono i sistemi multimediali e quelli di ausilio alla guida e di sicurezza.

B come Best seller. Transit è da sempre abituato ai grandi numeri. Già nel 1976, all'epoca della prima generazione del modello Ford, la produzione aveva superato il milione di unità, diventati 2 nel 1985, 3 nel 1994, 4 nel 2000, 5 nel 2005, 6 nel 2010 e 7 nel 2013, anno di introduzione della quinta generazione. La produzione totale di Transit, includendo tutti i componenti della numerosa famiglia, ha superato nel 2015 quota 9 milioni di unità.

C come Cinquanta. Sono gli anni che Transit ha festeggia-

to l'anno scorso, per l'esattezza il 9 agosto. Mezzo secolo di invidiabile carriera in cui l'ammiraglia dei van Ford è stato venduto in quasi 8 milioni di esemplari. Nel tempo è stato affiancato dagli altri componenti dell'odierna famiglia Transit, composta da Transit Custom, Connect e Courier e dalle declinazioni per trasporto passeggeri: Tourneo Custom, Connect e Courier.

D come Dimensioni. Transit van è proposto in tre lunghezze (5.531 mm, 5981 mm e 6.704 mm), due passi (3.300 e 3.750 mm) e diverse opzioni di altezza tetto: in abbinamento alla L2 sono disponibili le misure H2 (2.550 mm) e H3 (2.789 mm), mentre con la lunghezza L3 vengono proposte le varianti H2 da 2.547 mm e H3 da 2.786 mm e in rapporto alla lunghezza L4 l'altezza H3 da 2.781 mm.

E come EcoMode. Transit fa di tutto per aiutare il conducente a ottenere il massimo profitto dal mezzo che sta utilizzando. L'EcoMode (modalità di guida eco-sostenibile) controlla lo stile di guida e ne visualizza l'impatto sul consumo di carburante: premendo a fondo l'acceleratore si riceve un punteggio basso mentre guidando in modo adeguato si viene premiati con un punteggio elevato e consumi ridotti.

F come Futuro. Quale sarà il futuro del Transit? "Transit - risponde Marco Buraglio, Direttore Veicoli Commerciali in Ford Italia - ha di fronte un futuro in cui continuerà a essere sinonimo di efficienza, affidabilità e versatilità. Il grande passo in questo senso è la sua nuova dimensione globale, grazie alla quale nel 2015 abbiamo tagliato il traguardo degli 8 milioni di veicoli venduti".

G come Generazioni. Quella attualmente in commercio è

la quinta generazione del Transit. La prima generazione è quella che ha come periodo di riferimento quello compreso tra il 1965 e il 1978, la seconda dal 1978 al 1986, la terza dal 1986 al 2000, la quarta dal 2000 al 2013. L'attuale generazione, in vendita dal 2013, viene prodotta negli impianti di Kocaeli (Turchia), Yelabuga (Russia) e Clayco (Usa).

H come Host. Transit van allestito con cella frigorifera

è il momento di cambiare marcia, per ottenere così la massima efficienza dei consumi. Un modo semplice, ma efficace, per rendere ogni viaggio più economico.

L come Lungimiranza. Il più recente Transit è figlio della strategia globale di casa Ford "One Ford", che ha il compito di progettare e realizzare modelli adatti a tutti i mercati mondiali, in tutti i continenti. Il Transit è uno di questi. Con una nuova gene-



Lamberet è stato protagonista nel 2015 alla 39esima edizione di Host Milano, il salone leader mondiale nell'ospitalità professionale. Anche in questo caso, Transit ha dimostrato ampiamente tutta la sua versatilità e capacità di proporsi come soluzione ideale per allestimenti specifici richiesti per soddisfare particolari esigenze di trasporto.

I come Indicatore cambio marcia. Tra gli strumenti per l'efficienza messi a disposizione da Transit c'è anche l'Indicatore di cambio marcia per consumi contenuti che si avvale di una provvidenziale spia luminosa sul quadro strumenti che suggerisce quando

razione di motori TDCi, l'ormai consolidata offerta di trazione anteriore, posteriore e integrale nonché le tantissime varianti per centinaia di diversi impieghi operativi, il Transit di oggi raccoglie il meglio della sua lunga tradizione migliorando e arricchendo continuamente l'offerta riservata a clienti professionali sempre più esigenti.

M come Misura. Non è difficile trovare il Ford Transit van su misura per le proprie esigenze di trasporto merci. Dotato di un'area di carico massima di 15,1 mc e di tutta la flessibilità necessaria per caricare oggetti lunghi fino a 4,2 metri, Transit è disponibi-

le anche con gancio di traino per un massimo di 3,5 tonnellate. La configurazione dell'area di carico è stata studiata appositamente per ottimizzare lo spazio a disposizione. Scelta che oggi consente di avere dimensioni notevoli per il carico, addirittura per quattro Europallet e per cinque nel modello L4 Jumbo, lungo oltre 6,7 metri.

N come Nome. Uno dei predecessori del Transit, il van FK tedesco lanciato nel 1953, è stato il primo a utilizzare il nome Transit quando assunse, nel 1960, la denominazione di Ford Taunus Transit. Quando Ford era prossima a lanciare il suo nuovo veicolo commerciale in tutta Europa, nel 1965, il nome inglese sarebbe dovuto essere "V-Series", se non fosse stato per Sir Billy Batty, in seguito diventato Presidente di Ford of Britain, che chiese di visionare uno degli ultimi prototipi realizzati: vide un'unità con guida sinistra prodotta in Germania che recava sulla scocca il badge "Transit". Batty decise di utilizzare questo nome non solo in Germania ma per tutti i veicoli europei.

O come Opzioni. Transit van è il furgone più grande della rinnovata gamma Ford e oggi si presenta sul mercato con numerosissime opzioni disponibili: dall'ampia scelta del passo a quello del modello della cabina, dall'altezza del tetto ai motori e molto altro ancora. In pratica, basta indicare il tipo di attività e i requisiti necessari, per trovare un Transit a misura delle proprie esigenze.

P come Presenza. Oggi Ford è presente sul territorio italiano con i Transit Center, concessionarie specializzate nella vendita e assistenza dei veicoli commerciali. Il costruttore dispone inoltre di program-

mi a quello delle consegne, senza dimenticare gli allestimenti, compresi quelli speciali come le ambulanze. Transit è la soluzione ideale per chi ha bisogno di un mezzo di lavoro versatile e affidabile.

R come Resistenza. Ford ha assicurato al nuovo Transit, attraverso una serie di rigorosi test di resistenza, la capacità di affrontare ogni giorno di lavoro con la massima efficienza, simulando in 6 mesi ben 10 anni di lavoro svolti nelle condizioni più difficili. I test di resistenza che hanno preceduto la definitiva commercializzazione del van, sono stati portati avanti per l'equivalente di 11 milioni di chilometri, circa 275 giri intorno al mondo, sia in condizioni di utilizzo reale che in laboratorio, in 4 continenti e a temperature da -40 a +40 gradi.

S come Supervan. Il primo Transit Supervan debuttò al circuito di Brands Hatch nel lunedì di Pasquetta del 1971. Questo specialissimo modello era spinto dal motore da corsa della Ford GT40, un V8 5.0, e poteva raggiungere una velocità massima di 240 km/h. Quattordici anni dopo, nel 1985, Ford creò il Supervan II che fu poi trasformato nel Supervan III nel 1995, quando fu rivisto nell'estetica e nel motore, un 3.5 che equipaggiava le auto da corsa del Grand Prix.

T come TDCi. Grazie alla gamma di motori diesel TDCi da 2.2 litri con trasmissioni a sei velocità, Transit van offre alti livelli di potenza e coppia, oltre a consumi di carburante estremamente ridotti. In gamma ci sono tre unità TDCi che sviluppano 100, 125 e 155 cavalli e fino a 385 Nm di coppia per una massima potenza di spinta e un minor numero di cambi di marcia. L'efficienza di Transit può essere ulteriormente migliorata grazie alle tecnologie Ford EConetic, come lo Start&Stop.

U come Universalità. Transit è oggi un brand con caratteristiche di universalità perché immediatamente riconoscibile; un brand che evoca tutte le qualità che nel tempo sono rimaste alla base del suo Dna: accessibilità, versatilità, affidabilità e funzionalità legendarie e soluzioni innovative per la gestione degli spazi e per rendere il veicolo un'estensione dell'ufficio.

V come Versatilità. La gamma Transit viene declinata nelle configurazioni Furgone, Furgone Doppia Cabina, Combi, Chassis e Bus. Con il nuovo modello Ford ha portato a livelli mai raggiunti prima la configurabilità, con un numero impressionante di varianti, ben 450. La possibilità di allestire un veicolo commerciale in base alle proprie esigenze è cruciale per le aziende. Transit risponde proprio a questa esigenza.

Z come Zero limits. Oggi come ieri Transit non si pone limiti. Nel presente dell'ammiraglia Ford c'è sempre più tecnologia, per migliorare l'efficienza e la sicurezza delle imprese nell'operatività di tutti i giorni e consentire di evolversi anche in termini di connettività fruendo di servizi digitali di gestione della flotta.

TOYOTA PROACE VERSO

Moderna proposta MPV



NATO SULLA STESSA PIATTAFORMA DI CITROËN SPACETOURER E PEUGEOT TRAVELLER, LA NUOVA GAMMA PROACE VERSO, BASATA SULL'ESPERIENZA MATURATA DAL COSTRUTTORE GIAPPONESE CON LA PRIMA GENERAZIONE DEL MODELLO, CHE NEL 2013 AVEVA SOSTITUITO L'HIACE, OFFRE AI CLIENTI LA POSSIBILITÀ DI SCEGLIERE TRA TRE VARIANTI DI DIFFERENTE LUNGHEZZA - COMPACT, MEDIUM E LONG - E TRE DIFFERENTI VERSIONI: SHUTTLE, FAMILY E VIP.

FABIO BASILICO
ROMA

In casa Toyota il prodotto della stessa piattaforma che ha dato origine ai "gemelli francesi" Peugeot Traveller e Citroën SpaceTourer si chiama Proace Verso. In virtù della collaborazione tra Toyota e

Psa Peugeot Citroën i tre modelli saranno assemblati nella fabbrica Psa di Sevelnord, a Valenciennes, in Francia. Proace Verso si presenta come un Multi-Purpose Vehicle alquanto generoso in fatto di spazio, addirittura per nove passeggeri. Basata sull'esperienza maturata con la

prima generazione del modello, che nel 2013 aveva sostituito l'Hiace, la nuova gamma Proace Verso offre ai clienti la possibilità di scegliere tra tre varianti di differente lunghezza - Compact, Medium e Long - e tre differenti versioni, Shuttle, Family e VIP. La versione Compact è

lunga 4,6 metri e ha un passo di 2,9 metri, quella Medium arriva a 4,9 m con un passo di 3,2 m; la versione Long offre la stessa lunghezza del passo ma con uno sbalzo posteriore più ampio che assicura una capacità di carico superiore, raggiungendo una lunghezza totale di 5,3 metri. Grazie alla praticità delle portiere laterali scorrevoli e alla comodità di accesso allo spazio di carico posteriore, le tre varianti sono larghe 2,2 metri e alte 1,9.

A bordo gli interni spaziosi e funzionali sono stati realizzati per soddisfare le esigenze dei clienti privati e dei professionisti, con una capacità di nove passeggeri e uno spazio adeguato per i loro baga-

gli. Il design della plancia è caratterizzato da una strumentazione analogica a elevata leggibilità e da comandi ergonomici. La posizione di guida offre un'ottimale visibilità a 360° e il massimo del comfort, grazie alla leva del cambio collocata in prossimità del sedile, consentendo al cliente di mantenere quanto più possibile entrambe le mani sul volante.

Rivolgendosi ai liberi professionisti, alle famiglie e all'utilizzo commerciale, grazie

con cambio manuale, tutti i propulsori puntano a raggiungere un livello di emissioni ai vertici della categoria. La variante da 70 kW/90 cv del motore 1.6 è abbinabile a un cambio manuale a 5 rapporti oppure a una trasmissione manuale robotizzata a 6 rapporti. La prima variante assicura emissioni di CO2 tra i 144 e i 148 g/km, mentre la seconda, equipaggiata con S&S, ne restituisce tra i 135 e i 139 g/km. La versione più potente dell'unità 1.6, quella



Plancia e quadro strumenti da vera automobile.

ai costi di gestione ridotti, l'allestimento Shuttle si propone in configurazione a 8 o 9 posti. L'allestimento Family privilegia lo spazio, la modularità e il comfort degli occupanti. Il layout a 8 sedili unisce le due "sedie del capitano" anteriori con la seconda e terza fila con configurazione 60:40 scorrevoli e con sedute rimovibili. Pensato per offrire un'esperienza di viaggio superiore, e riconoscibile dai vetri oscurati, l'allestimento VIP offre ai clienti straordinari livelli di comfort ed equipaggiamenti a dir poco completi. I sedili della seconda e della terza fila sono scorrevoli e rimovibili, con la scelta tra due configurazioni a 6 o 7 sedili.

Proace Verso sarà disponibile in una scelta tra cinque motorizzazioni diesel 1.6 e 2.0 e diverse opzioni di trasmissione. Equipaggiati con sistema Stop & Start di serie tranne che l'unità entry level

che sviluppa 85 kW/115 cv, è accoppiata al cambio manuale a 6 rapporti. Il turbodiesel 2.0 da 110 kW/150 cv è abbinato al cambio manuale a 6 rapporti mentre la variante da 130 kW/180 cv propone l'automatico a 6 rapporti. Proace Verso gode dei benefici del pacchetto Toyota Safety Sense, con sistemi di sicurezza studiati per prevenire e ridurre le probabilità di collisione. La vettura ha inoltre già ottenuto il massimo punteggio (5 stelle) nei test Euro NCAP. Grazie all'utilizzo di un radar a onde millimetriche e di una telecamera, il van Toyota dispone di numerosi sistemi di sicurezza attiva, come Forward Collision Warning, Autonomous Emergency Braking, Blind Spot Detection, Lane Departure Alert, Driver Attention Alert, Road Sign Assist con Intelligent Speed Adaptation, Adaptive Front Lighting e Automatic High Beam.



La capacità del vano bagagli è tale da assicurare il trasporto anche di colli ingombranti.



IL PICK UP HILUX SI RINNOVA PER AUMENTARE LE SUE POTENZIALITÀ

TANTE INNOVAZIONI MA È SEMPRE FEDELE A SE STESSO

C'è una lunga storia dietro a Hilux. Lanciato in Giappone nel lontano 1968 e l'anno successivo in Europa, il leggendario pick up Toyota è stato protagonista del mercato per quasi 50 anni. A oggi, ha raggiunto un risultato cumulato di vendita pari a oltre 16 milioni di unità. Nel 2015 in Europa sono stati venduti circa 34mila Hilux, pari a una quota del 23,1 per cento del segmento. Hilux è dunque il pick up più venduto nel vecchio continente. Forte di questi risultati, il pick up si presenta sul mercato del 2016 completamente rinnovato. Disponibile nelle configurazioni Single Cab, Extra Cab a 4 posti e Double Cab a 5 posti, l'ottava generazione di Hilux conferma le sue straordinarie credenziali, ridefinendo le sue potenzialità anche per l'utilizzo professionale, con un telaio più robusto, un pianale rinforzato, una maggiore capacità di rimorchio e una nuova performance 4x4.

Nel contempo, dato il crescente numero di clienti che utilizzano i pick up come veicoli ricreativi, Hilux è stato rinnovato nel design, nel comfort di bordo, negli equipaggiamenti e nei livelli di sicurezza. Con una lunghezza di 5.350 mm, 1.855 mm di larghez-



za e altrettanti di altezza, Hilux è 90 mm più lungo, 20 mm più largo e 5 mm più basso della generazione uscente. L'esclusiva combinazione tra resistenza ed eleganza viene espressa in primis dal nuovo frontale della vettura, che propone nuovi gruppi ottici con luci diurne a 12 Led.

All'interno, la consolle centrale è dominata dal sistema multimediale touch-screen da 7" dalla forma simile a quella di un tablet, gestibile da comandi capacitivi comodi e intuitivi. Hilux è disponibile con motore 2.4 D-4D Global Diesel (GD) equipaggiato con funzione Stop & Start, che unisce elevata coppia a velocità medio-basse con consumi ai vertici della categoria. La nuova unità a quattro cilindri 16 valvole DOHC monta un turbocompressore a ugello (sezione) variabile con intercooler. Sviluppa 110 kW/150 cv a 3.400 giri/min e una coppia massima di 400 Nm tra i 1.600 e i 2.000 giri/min. Le versioni 2WD sono equipaggiate con cambio manuale a 6 rapporti, mentre le varianti a trazione integrale offrono la scelta tra cambio automatico e manuale. L'efficienza dei consumi è stata migliorata del 9 per cento rispetto a quella del motore precedente. Hilux adotta il pacchetto Toyota Safety Sense con Pre-Crash System, Lane Departure Alert, Automatic High Beam e Road Sign Assist.

SU STRADA / PEUGEOT BOXER 328 L2 H2

Tuttofare moderno e funzionale



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Peugeot

Nome: Boxer 328

Carrozzeria: Furgone pianale semplice a 3 posti L2 H2, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.

Motore: 2.2 da 130 cv con FAP a 4 cilindri in linea; cilindrata: 2.198 cc; coppia: tra i 250 e i 350 Nm a 1.750 giri, 320 a 1.800 giri.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale a 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 5.413; larghezza 2.050; altezza 2.522.

Peso totale a terra: 3,5 t.

Volume interno: 11 mc.

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, sistema di assistenza al parcheggio, computer di bordo, paratia divisoria intera vetrata, copriuota integrali, luci a Led.

Consumi: 8,7 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 219 g/km (ciclo misto)

ALLA GUIDA DELLA PUNTA PIÙ AVANZATA DELLA SQUADRA PEUGEOT PROFESSIONAL, ABBIAMO FIANCHEGGIATO L'APPENNINO VERONESE PER RAGGIUNGERE GUIGLIA, NELLE TERRE DI CASTELLI DELLA PROVINCIA DI MODENA. NONOSTANTE LE DIMENSIONI E IL DESIGN SOLIDO E ROBUSTO, IL CENTRAVANTI DEL LEONE SI DIMOSTRA AGILE E VELOCE, CON UN MOTORE DA 130 CV CHE FACILITA I TRAGITTI PIÙ LUNGI. A BORDO, UN'ELEGANZA CHE NON T'ASPETTI. E A DISPOSIZIONE DELL'AUTISTA TUTTA UNA SERIE DI AUSILI ALLA GUIDA COME ABS, ESP E AFU.

MATTEO GALIMBERTI
GUIGLIA

Punta più avanzata della squadra Peugeot Professional, l'attuale gamma Boxer nasce nello Stabilimento Sevel Val di Sangro situato ad Atessa, in provincia di Chieti, frutto della collaborazione di PSA con Fiat, piattaforma che sin dalla prima Serie - nel 1994 - realizza anche i due "fratelli" di grosse dimensioni Fiat Ducato e Citroën Jumper. Nell'ampia e variegata gamma di versioni, dal furgone corto al molto lungo, e di allestimenti possibili, ci mettiamo al volante del furgone medio L2 H2, equipaggiato con motore 2.2 da 130 cv, per dirigerci da Monza a Guiglia, in provincia di Modena, nelle Terre di Castelli: 230 km tra percorsi extraurbani, autostradali e infine strade locali che fiancheggia-

no l'Appennino veronese. La prima impressione di guida è la straordinaria agilità: siamo al volante di un veicolo da 11 mc di volume interno, ma la sua maneggevolezza ci rende sicuri come alla guida di una vettura. In curva come su rettilineo, ci sentiamo a nostro agio (forse perché consapevoli di ABS e controllo di stabilità?), con un cambio manuale a 6 marce dagli innesti rapidi e senza necessità di sforzo alcuno. Ci fermiamo in un'area di servizio autostradale e i freni (a disco sulle quattro ruote) ci aiutano nella manovra, rendendola immediata e tutto sommato agevole. L'interno, funzionale e confortevole, è allo stesso tempo elegante e di qualità: il volante, dal design moderno, dà una sensazione di robustezza sin dal primo contatto. La plancia ha un'interfaccia tec-



Il Peugeot Boxer si fa apprezzare oltre che per la comodità dell'abitacolo anche per i tanti sistemi di assistenza alla guida.

nica, mentre i sedili adottano un tessuto Darko nero punteggiato di rosso e grigio e un rivestimento Achille scuro: l'insieme dà all'abitacolo un aspetto qualitativo e moderno.

Poiché un veicolo commerciale deve essere pratico e solido, ma anche valorizzante per i professionisti, perché contribuisce all'immagine dell'azienda e della professione, guardiamo il nostro veicolo con occhi "esterni". Il frontale moderno evoca potenza e robustezza. Il cofano dalle linee sporgenti è sottolineato dall'emblema del leone. L'ampia calandra - che ricorda quella della 308 - è delimitata da una guarnizione grigio metallizzato che sembra intagliata nella massa. Insomma questo Boxer ha uno sguardo espressivo, quasi felino, sottolineato dallo sconfinamento della calandra fino ai proiettori, che incorporano i fari (nel nostro caso a LED, ma sono in opzione).

Torniamo alla guida e sfruttiamo almeno una parte della vasta gamma di equipaggiamenti di aiuto alla guida e di sicurezza, moderni e tecnologici. Possiamo contare su ABS, ESP, AFU (Assistenza alla Frenata di Emergenza), airbag conducente e alzacrystalli elettrici, separatore vano cabina in lamiera con un vetro scorrevole che contribuisce al comfort acustico e ci permette di poter visionare in ogni momento il vano di carico.

Il 2.2 HDi sviluppa 320 Nm a 1.800 g/min. Rispetto alla versione da 110 cv adotta

un modo di raffreddamento dei pistoni e una cartografia del motore specifici, che lo rendono ideale, in città e su strada, per tragitti più lunghi. Per la protezione contro i furti è dotato di chiusura centralizzata delle porte, bloccaggio e sbloccaggio supplementari del vano di carico separato da quello dell'abitacolo. A bassa velocità, l'ASR ci facilita le partenze: soprattutto se il fondo è scivoloso garantisce una partenza dolce, senza bloccare la frizione, ma preservandola (a vantaggio della durata nel tempo). A velocità più alte, ci evita il pattinamento, soprattutto in caso di forte accelerazione su fondo scivoloso. L'Hill Assist (assistenza alla partenza in salita), anch'esso integrato nell'ESP, si attiva quando il veicolo è fermo, a motore acceso, e abbiamo il piede sul freno in marcia avanti in salita o in retromarcia in discesa. In queste condizioni la pressione di frenata viene mantenuta per circa due secondi dopo che abbiamo tolto il piede dal pedale del freno, offrendo comfort e facilità nella partenza in salita, senza che il veicolo arretri, a prescindere dal carico.

Infine, per trasformare la cabina in una sorta di "estensione dell'ufficio", l'abitacolo offre numerosi vani portaoggetti, nonché tavolino portadocumenti e scrittoio integrato nello schienale ripiegabile del posto centrale. A nostra disposizione la funzione telefono viva voce Bluetooth e una presa USB nel vano centrale sotto il cruscotto.

NUOVA 508 BERLINA PER IL COMPARTO FLOTTE DEL SEGMENTO D

GLI ALLESTIMENTI SONO STUDIATI PER SODDISFARE IL MERCATO PROFESSIONALE

Dopo aver inserito nella gamma, a fine 2015, la versione SW Mix 5 posti equipaggiata con il BlueHDi 120 Stop&Start e cambio meccanico (negli allestimenti Active e Business) o cambio automatico a sei marce EAT6 (negli allestimenti Business e Allure), Peugeot affianca Nuova 508 Berlina alla versione SW per soddisfare le richieste del comparto flotte nel segmento D, nel quale 508 SW occupa un posto di rilievo.

Peugeot 508 Berlina propone allestimenti studiati particolarmente per rispondere alle esigenze delle aziende: stile deciso e moderno, esaltato dal cofano orizzontale e dal nuovo frontale caratterizzato dalla calandra con il marchio del Leone integrato, dall'inedita firma luminosa a Led, dai fendinebbia a Led e

dal nuovo design dei proiettori; scalino alla base della soglia vano bagagli e inserti inferiori lato targa che conferiscono maggior compostezza, caratterizzata anche dalla nervatura che raccorda i nuovi gruppi luminosi a Led; più piacere e comfort di guida; più tecnologia con una ricca dotazione che comprende touchscreen 7" ad alta risoluzione, proiettori Full Led con Smart Beam, fendinebbia Led con funzione cornering, Blind Corner Assist, retrocamera; non da ultimo più prestazioni con tre motorizzazioni BlueHDi Euro 6 con tecnologia SCR e Stop&Start (1.560 cc da 120 cv/88 kW; 1.997 cc da 150 cv/110 kW e da 180 cv/133 kW), anche in abbinamento al cambio automatico EAT6 di terza generazione, più compatto e leggero. Il risultato è un'ulteriore riduzione di consumi e emissioni.



**“SPOSTATI, ALTRIMENTI
PERDO IL GRIP CONTROL!”**

**PEUGEOT
PARTNER**

Affidabile al 100% deducibile al 140%



PEUGEOT ASSISTANCE | 800 833034
10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA | 24 ORE SU 24

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL



Peugeot Partner è sempre più affidabile e innovativo grazie al **Grip Control**, **retrocamera** e **Touchscreen**. Ed è sempre più sorprendente grazie ai **3 posti davanti** e ai **4 metri³ di carico**. E oggi, la sua tecnologia è anche in versione elettrica. Vieni a provare Peugeot Partner nei nostri Showroom e scopri le altre offerte su tutta la gamma, su peugeotprofessional.it

VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. PRONTI A TUTTE LE SFIDE.

VEM ITALIA

I pionieri dell'elettrico

A METÀ DEGLI ANNI NOVANTA ERANO IN POCHI A CREDERCI. TRAINATA DAL PRESIDENTE EMILIO MORONI, L'AZIENDA LOMBARDA HA COMINCIATO COME MORONI AUTOSERVICE NEL 1996 A PUNTARE SUI VAN A TRAZIONE TOTALMENTE ELETTRICA. I NUMERI NON DECOLLAVANO E L'AZIENDA, OSTINATAMENTE ALTERNATIVA AL DIESEL, PUNTA SU METANO E GPL, PROPONENDO VEICOLI BI O TRIFUEL. DAL 2008 L'ALLEANZA CON LA MICROVETT DOVE DEMANDA LA PRODUZIONE DEI VEICOLI ELETTRICI; DAL 2010 MORONI AUTOSERVICE SI TRASFORMA IN VEM ITALIA, IMPORTA I VEICOLI DELLA DONGFENG MOTOR E LI TRASFORMA ATTRAVERSO UNA SERIE DI ALLESTITORI SELEZIONATI. SU QUESTI PILASTRI LA CRESCITA È ASSICURATA: IL 2015 SI È CHIUSO CON 270 UNITÀ VENDUTE. "NEL 2016 AUMENTEREMO DEL 15 PER CENTO", DICHIARA PAOLO GUASCHI, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DI VEM ITALIA.

MAX CAMPANELLA
SPINO D'ADDA

Era la metà degli Anni Duemila quando a Spino d'Adda, paese stretto tra le province di Lodi, Milano e Cremona, qualcuno pensava ai veicoli commerciali a trazione elettrica non già come ipotesi possibile e futuristica, ma come realtà immediata. L'attività della VEM (Veicoli Ecologici Moroni) parte nel 1996 con la precisa mission di elettrificare i van. A credere fermamente nella trazione elettrica applicata ai veicoli da lavoro era proprio Emilio Moroni, valtellinese di Sondrio, erede di una lunga tradizione familiare nell'Automotive: fino al 2008 la famiglia Moroni in Valtellina è stata sinonimo di concessionarie di brand primari quali Volvo e Peugeot.



SPECIALISTI NELL'ELETTRICO

Forte della competenza e dell'esperienza nel settore del suo presidente, VEM stringe partnership con alcuni costruttori, da Volkswagen a Citroen, e ottiene qualche piccola ma significativa fornitura per le municipalità: flotte di Citroën Saxo (molte van) e Volkswagen Transporter viaggiano full electric per conto di alcuni Comuni d'Italia. Sulle linee di montaggio nel capannone di 1.500 mq a Spino d'Adda - annesso a un'officina di 600 mq - sono realizzati veicoli commerciali di piccola portata (fino a 2.000 kg di ptt) che rappresentano un'autentica sfida non solo all'unico costruttore italiano presente sul mercato, ma al mercato stesso, al quale VEM propone veicoli totalmente elettrici.

Pensare a veicoli full electric dieci anni fa, in un panorama nel quale i limiti di autonomia della percorrenza dei veicoli erano certamente più forti, rende l'idea di quanto poco elevati potessero essere i numeri. Ma VEM

Chi è

Nato e residente a Milano, Paolo Guaschi, 49 anni, arriva in VEM Italia tre anni fa, dopo aver ricoperto per tre anni il ruolo di Responsabile Rete Pro+ in Renault per Autovittani per le province di Como, Lecco e Sondrio. In precedenza, ha maturato una lunga esperienza nel settore dei veicoli commerciali con varie marche oltre che nel Gruppo Focaccia sia come trasformazione veicoli trasporto disabili che trasformazione forze dell'ordine e nel settore del Noleggio a Lungo Termine in Leaseplan, dove ha ricoperto incarichi tecnici seguendo grosse forniture (Poste Italiane, Polizia Locale di Milano, ATM) in particolare di veicoli professionali.



non si scoraggia e, anzi, puntando sull'alternativa sempre e comunque al diesel - che caratterizza la sua offerta - propone ai professionisti una trazione bimodale (benzina-elettrica) e addirittura trimodale (benzina-metano- Gpl-elettrica). Da lì all'espansione con nuovi marchi il passo è breve, ma è anche prevalsa la volontà di autonomia dalle Case costruttrici che caratterizza la VEM e il suo presidente.

"Il progetto di elettrificazione di veicoli già in commercio - spiega Paolo Guaschi, Business Development Manager di VEM Italia - ha rappresentato una straordinaria intuizione su cui si è basato il successivo sviluppo del nostro business. In parallelo con il rafforzarsi della nostra competenza in materia di elettrificazione, sin dal 2005 abbiamo avviato l'importazione di veicoli commerciali prodotti dalle più grosse aziende cinesi. L'obiettivo era testarne sul campo le caratteristiche di qualità, valutare la possibile introduzione sul mercato con omologazione europea, ac-

certare che gli standard di eccellenza potessero soddisfare la domanda dei professionisti italiani operativi nel trasporto urbano. Per raggiungere come risultato la definizione di quale fosse quello migliore, i veicoli li abbiamo letteralmente smontati pezzo per pezzo".

Intanto veniva avviata la collaborazione con Nuova Microvett, azienda nel 2014 rilevata dalla famiglia Bocchi e trasferita nel nuovo sito di Altavilla Vicentina. Microvett, con un forte know-how nei veicoli elettrici maturato con la collaborazione con produttori quali Fiat e Piaggio, dal 2008 realizza i veicoli elettrici per VEM. A quel punto quella che fino ad allora è stata la linea di produzione lascia il posto all'attuale deposito per stock di veicoli e ricambi.

PARTNERSHIP CON DONGFENG

L'ulteriore svolta arriva nel 2010 quando, terminato il "vaglio" del miglior veicolo professionale di piccole dimensioni prodotto in Cina, viene avviata la commercializzazione della gamma Sokon, marchio di proprietà di DongFeng Motor Corporation. Questa partnership consente a VEM di portare in Italia un prodotto fortemente competitivo, che nasce in due punti diversi del Pianeta: dalla Cina i veicoli a marchio VEM-Sokon sbarcano in Italia dove vengono modificati nelle parti necessarie per ottenere l'omologazione europea. È VEM Italia che si occupa del miglioramento e della trasformazione del veicolo che, ottenuta l'omologazione, viene inviato all'allestitore partner per rispondere all'esigenza del cliente finale (coibentazione, cassone fisso o ribaltabile ecc.).

"In questo modo - precisa Paolo Guaschi - il cliente ha la certezza di avere un veicolo non solo perfettamente adatto al nostro mercato, ma frutto di un lavoro effettuato da aziende di esperienza almeno ventennale: a un produttore che si trova ai primi posti del mercato cinese si affiancano allestitori selezionati, in grado di offrire un prodotto di qualità che ben si adatta alle esigenze professionali del cliente finale". Una strategia che sta pagando in termini di risultati. "Nel 2015 - afferma in conclusione Paolo Guaschi - abbiamo venduto circa 270 unità e quest'anno ci aspettiamo una crescita del 15 per cento, grazie soprattutto alla novità che presenteremo a metà dell'anno: daremo una svolta al mercato con un nuovo veicolo, in un momento favorevole grazie alla ripresa dell'economia".

DAL 2014 C'È ANCHE LA TRAZIONE INTEGRALE INSERIBILE CON RIDOTTE

SUL VEICOLO ZERO EMISSIONS ARRIVA IL CAMBIO MANUALE

Particolarmente innovativa, la gamma VEM-Sokon è stata profondamente rinnovata nel 2014, quando è stato inserito il modello a trazione integrale inseribile con ridotte, andato a sostituire il 4x4 introdotto nel 2009. La gamma VEM-Sokon propone versioni furgone e passeggeri (in quest'ultimo caso immatricolati N1 Autocarro).

Particolarmente innovativo il sistema elettrico, di produzione Nuova Microvett, che ha letteralmente stravolto il concetto "full elec-

tric". Al volante di un Cover o di un Pick Up a trazione elettrica, il conducente ci trova il cambio manuale: in questo modo non solo viene soddisfatto il piacere di guida che offre la trazione termica.

"I vantaggi di un cambio manuale sul veicolo elettrico - spiega Paolo Guaschi, Business Development Manager di VEM Italia - sono diversi: in salita viene spontaneo a chi guida inserire una marcia bassa, in modo da avere sufficiente coppia per muovere il

mezzo; questo consente un netto risparmio di energia. È un altro modo d'intendere la guida: non si avverte il rumore dei giri del motore ma s'impara a percepire la velocità a cui si viaggia".

Oggi VEM - con 15 dipendenti e un fatturato nel 2015 chiuso a circa due milioni di euro - è presente sul mercato italiano con 63 dealer, che consentono di coprire in modo capillare il Paese, pur con una forte presenza tradizionale in Liguria, Piemonte e Toscana, nei cui territo-

ri il veicolo VEM-Sokon pare avere le caratteristiche giuste per rispondere alle esigenze dei professionisti. Ma sono molti i Comuni di piccole dimensioni che utilizzano i veicoli della gamma VEM-Sokon, laddove occorra un mezzo piccolo ma di grande portata e dai consumi decisamente contenuti.

"In alcune zone - aggiunge Paolo Guaschi - i nostri veicoli trovano applicazione nel trasporto rifiuti grazie alle ridotte dimensioni e nel contempo alla capacità di carico".

GET IT BACK WITH
LO/JACK



I MIGLIORI
PROFESSIONISTI
SCELGONO CITROËN



IMMAGINE WORLDWIDE



GAMMA VEICOLI COMMERCIALI CITROËN CON SISTEMA DI PROTEZIONE LOJACK INCLUSO. E IN PIÙ LEASING A TAN FISSO 1,99%.

Perché da oggi all'interno dei veicoli commerciali Citroën non trovi solo capienza e affidabilità, ma anche l'innovativa protezione LoJack, un sistema capace di recuperare il tuo veicolo in sole 24 ore in caso di furto, per mettere sempre al sicuro il tuo lavoro.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN preferisce TOTAL Offerta delle concessionarie che aderiscono all'iniziativa al netto di IVA, MSS e IPT, per Clienti Aziende. Prezzo di vendita promozionato € 9.474 su Citroën Berlingo Van L1 1.6 HDi 75 - 2 POSTI. L'offerta prevede il dispositivo di protezione LoJack + 1 anno di abbonamento, inclusi nel prezzo per un valore totale di 499 Euro; offerta disponibile solo su Nemo Van, Berlingo Van, Jumpy e Jumper. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Citroën Berlingo Van L1 1.6 HDi 75 2 Posti: prezzo promo € 9.474 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 4.308,43 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 129,00 + IVA e possibilità di riscatto a € 2.166,07 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99%, isc 3,73%. Inclusive nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi IdealDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata per 5 anni o fino a 80.000 Km, importo mensile del servizio € 24,85 + IVA) e Azzurro Insieme Progress (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. Va, importo mensile del servizio € 18,01 + IVA). Offerta valida fino al 30/04/2016. Salvo approvazione Banca Psa Italia S.p.A. Fogli informativi presso la Concessionaria. Le immagini sono inserite a titolo informativo.

LA PAROLA AGLI UTENTI DI FURGONI

A CURA DI MAURIZIO GUSSONI

Siete soddisfatti dei compagni di lavoro?

IL FURGONE IDEALE ESISTE. È QUELLO CHE IL PROFESSIONISTA SCEGLIE CON CURA E METICOLosità PER SVOLGERE AL MEGLIO LA MISSION A CUI È DESTINATO. ECCO TRE ESEMPI DI IMPIEGO DI ALTRETTANTI FURGONI: DIVERSE ATTIVITÀ LAVORATIVE, DIVERSE ESIGENZE: E IN COMUNE LA RICERCA DELLA MASSIMA EFFICIENZA, CON UN OCCHIO DI RIGUARDO AL CONTENIMENTO DELLE EMISSIONI INQUINANTI, AL COMFORT E ALLA SICUREZZA.

MANUTENZIONE IMPIANTI DI SICUREZZA

LATTONI: "CON IL KANGOO GPL NESSUNA ZONA VIETATA"



Per trasportare le attrezzature e i ricambi per la manutenzione dei cancelli elettrici, degli impianti di sicurezza e dei citofoni non serve certamente un tir. Per questo, Carlo Lattoni, un 56 enne milanese, dalla sua azienda ha avuto in dotazione un Renault Kangoo con impianto a GPL. Con questo veicolo, Carlo, dal 2011 ha percorso 81.000 chilometri per le vie di Milano e provincia, girando condominio per condominio per mettere a posto dei cancelli recalcitranti che non si volevano aprire, dei citofoni che non volevano parlare e delle telecamere di sicurezza che mandavano ai monitor la visione del nulla.

"Con il mio Kangoo a GPL, afferma Carlo, posso girare anche per i centri cittadini, quelli in cui esiste il di-

vieto d'accesso per i mezzi non ecologici, senza dover affrontare particolari problemi. E questo avviene anche durante i blocchi del traffico o le domeniche a piedi. Un bel-la comodità, specie nei casi di emergenza. Ovviamente, visto il mio genere di utilizzo, il chilometraggio non è altissimo. Ma il percorso infarcito di traffico e di code mi capita di frequente. Non ho avuto pannes o guasti con questo piccolo Renault. Eccetto, ironia della sorte per uno che si occupa di serrature, i numerosi problemi alla chiusura centralizzata che, a un certo punto, ha smesso di funzionare e non è più tornata come prima".

"A causa di questa disfunzione - prosegue - una volta, non mi sono accorto che il veicolo era rimasto aperto e,

finito l'intervento, mi sono ritrovato il Kangoo spogliato completamente dal materiale che avevo lasciato a bordo. Se poi devo indicare un lato negativo, devo dire che l'ho trovato un pochettino troppo morbido di sospensioni, quindi con una certa tendenza ad imbarcare nelle curve. Specie se prese in maniera... un po' allegra. In compenso, le scritte pubblicitarie, che abbiamo fatto porre sulle fiancate del veicolo, attirano l'attenzione di molte persone che possono avere problemi con i cancelli o con le chiusure elettriche dei loro condomini. Per questo non è infrequente che qualcuno mi fermi per strada e mi chieda il biglietto da visita dell'azienda. Insomma, il Kangoo, anche dal punto di vista pubblicitario, lavora assieme a me".

SERRAMENTI E INSTALLAZIONI

SAMUELE RUSSOTTO: "DUCATO, UN ALLEATO STRAORDINARIO"



Samuele Russotto, con il padre, è proprietario di un'azienda (la Archimede snc) che si occupa di sostituzione serramenti e installazione di cancelli automatici. Con loro lavora anche un Fiat Ducato del 2006 che sfoggia un contachilometri ancora giovane. I dieci anni di età corrispondono a soli 80mila chilometri. Il tipo di lavoro, infatti, non prevede grandi percorrenze, ma soste lunghe per mettere in essere i manufatti da loro precedentemente preparati in ditta.

Su quel Ducato, i Russotto, a suo tempo hanno fatto un

piccolo investimento: all'interno, costruita su misura, è montata una "capanna di ferro", cioè quella specie di baldacchino in tubi metallici, angolati tra loro, che permette il trasporto in sicurezza di vetri e finestre allestite. Questa spesa, quindi, lascia pensare che a quel Ducato sarà chiesta un'estensione di servizio dall'orizzonte piuttosto lontano.

"Questo furgone non mi ha dato alcun problema in questi anni, dice Samuele. Qualche volta, addirittura, lo uso da pulmino e, anche se è vietato, porto gli operai nel cassone posteriore per piccoli tragitti.

Però, ora che ricordo, un guaio quel Ducato lo ha avuto, anche se senza colpa da parte sua. Anni fa ero alle prese con il trasporto di un grande quadro antico al quale avevo cambiato il vetro. Sul più bello il quadro si è staccato e ha urtato, aprendolo, il portellone posteriore. Il risultato è stato tragico: il pezzo artistico è finito in strada e, scarogna delle scarogne, si è infilato sotto le ruote di un autobus che mi seguiva. Diventando un cumulo di briciole. Sono passati anni, ma siamo ancora in causa con il proprietario per stabilirne il valore reale!".

BONIFICHE AMIANTO

LUISA FILONI: "CON JUMPER GLI STAKANOVISTI SONO DUE"



Luisa Filoni è di Gallarate e ha 44 anni, molto ben portati. Collabora con l'azienda di un parente il quale si occupa di lavori edili e, in particolare, della messa in sicurezza dell'amianto che, nel nostro paese, moltissimi edifici ancora contengono. La parte affidata a Luisa è molto delicata, deve guidare, spesso in modo stakanovista, un Citroën Jumper allestito con il pianale a sponde ribaltabili. E lo deve fare per chilometri e chilometri, settimana dopo settimana. Arrivando sempre in orario sul cantiere, pena il blocco dei lavori. Fra l'altro, le commesse

della sua azienda, sempre più spesso, arrivano anche da ditte e condomini posti al centro e al sud d'Italia. Non per nulla questo veicolo, che ha pochi mesi di vita (è del 2015), si porta già sulle spalle la bellezza di 34.000 chilometri.

"Io guido e basta, dice Luisa, però spesso devo fare delle tratte molto lunghe e, se dobbiamo essere sinceri, tra viaggi e utilizzi in cantiere possiamo dire che il povero Jumper viene piuttosto maltrattato. Certo, mi sono resa conto quanto, ancora oggi, a qualcuno sembri un po' stra-

no vedere una donna alla guida di un camioncino che trasporta, alla rinfusa, materiali di risulta del mondo dell'edilizia o attrezzature per cantieri. Non per nulla, una volta, mi sono fermata per prendere un caffè in un autogrill e sono stata avvicinata da un camionista il quale, molto spiritosamente, mi ha detto che, ai suoi tempi, le belle ragazze in bikini venivano attaccate - in fotografia - nelle cabine dei veicoli, ma che, adesso, anche se senza bikini, le hanno addirittura messe alla guida dei camion. Che volesse provarci?".

PEUGEOT PROFESSIONAL

Il Leone dalla parte degli idraulici

MAX CAMPANELLA
MILANO

Tra stand con caldaie e boiler di nuova tecnologia, sistemi di alimentazione energetica dai raggi solari, caminetti e stufe di ogni tipo e sistema, che ci fanno Peugeot Partner e Boxer? Seguendo un "fil rouge" avviato nel 2015, che ha avuto forti riscontri presso la clientela, è ripartita alla grande l'attività di presenza all'interno delle fiere extra settore di Peugeot Professional, marchio con cui la Casa del Leone si rivolge alle categorie professionali con una gamma di veicoli commerciali in grado di soddisfare al massimo le esigenze dei professionisti, perché coniuga le qualità più importanti ricercate nel perfetto compagno di lavoro: solidità, robustezza, affidabilità e polivalenza.

In primavera dopo la prima apparizione a SaralFood, al Centro Fiere Ibisco di Città Sant'Angelo, in provincia di Pescara, il secondo step ha visto il marchio del Leone a Rho Fiera Milano con la presenza di uno stand a MCE Expocomfort, fiera biennale giunta alla quarantesima edizione confermandosi evento per eccellenza dedicato alla Global Comfort Technology, punto d'incontro irrinunciabile per l'intero mondo idrotermosanitario, dei sistemi di climatizzazione e delle ener-



Davide Allocco, dello staff Commerciale di Onnicar.

gie rinnovabili. Un prestigioso palcoscenico, preziosa occasione di aggiornamento tecnologico e professionale per gli operatori del settore, straordinaria piattaforma di business.

La presenza di Peugeot era evidente già all'esterno: all'ingresso uno stupendo esemplare di iOn accoglieva i visitatori su una superficie di 20 mq, utilizzata per comunicare l'anima green del Marchio. All'interno, Peugeot Professional ha esposto su una superficie di circa 200 mq, in uno dei padiglioni più importanti, due Boxer e un Partner Veicolo Commerciale

Elettrico. I primi due erano entrambi allestiti da Onnicar, uno con cassone ribaltabile trilaterale, il secondo Furgone Gran Volume. Considerando il peso sempre maggiore che i veicoli allestiti e trasformati assumono nel mercato, Peugeot ha inserito nel listino una gamma di veicoli allestiti: Boxer e Partner con refrigerazione Lamberet, prodotti in Francia nello stabilimento di Saint-Cyr-sur-Menthon, e Boxer con allestimenti prodotti in Italia, nello stabilimento di Val di Sangro, e trasformati ad Alba dalla Onnicar. Onnicar è specializzata nella realizzazione di allesti-



Ismaele Iaconi, responsabile B2B Peugeot Italia.

menti interamente in lega leggera di alluminio. "Rispetto agli allestimenti in ferro - spiega Davide Allocco, dello staff Commerciale di Onnicar - quelli in alluminio garantiscono minore peso, quindi tara ridotta, che significa maggiore portata utile, minore consumo di carburante, minore emissione di gas nocivi, minore rischio di sovraccarico e, quindi, di subire sanzioni pecuniarie, minore usura del veicolo. Ma anche maggiore durata dell'allestimento, che è inattuabile dalla corrosione, eco compatibilità elevata e maggiore rispetto dell'ambiente, grazie alle possibilità di riciclaggio offerte dall'alluminio, che tra l'altro mantiene un valore anche a fine vita, a differenza degli allestimenti tradizionali".

Il ribaltabile trilaterale esposto in fiera era un Boxer doppia cabina da 1.225 kg di portata, possibili solo con allestimento in alluminio, che rispetto al ferro garantisce almeno 300 kg in più. Un veicolo ideale per il trasporto di ogni tipo di oggetti. "È molto utilizzato - precisa Davide Allocco - dai professionisti del settore del giardinaggio: pur caricando erba bagnata non presenta problemi di ruggine e può caricare mini escavatori, pur essendo guidabile con patente B. In caso di lavori particolarmente gravosi vengono ulteriormente rinforzati i punti più critici". Il "fratello" Boxer esposto era un Furgone Gran Volume con sponda caricatrice, indirizzato ai corrieri per il trasporto di o-

gni tipo di merce. Ultima e più recente versione dei Boxer allestiti Onnicar, la sponda garantisce 750 kg di portata baricentrica e di serie prevede comandi a piede e stabilizzatori idraulici. La porta laterale da 1.200 mm consente di caricare un euro pallet. Tutte caratteristiche per le quali questa versione si adatta a professionisti indipendenti che, in autonomia, debbano caricare e scaricare la merce da consegnare.

Alla fiera MCE tanti i professionisti che hanno chiesto informazioni sui due Boxer, disponibili a listino Peugeot di primo impianto, ciò che garantisce maggiore facilità nell'ordinazione e immatricolazione del veicolo, certezza dei tempi di produzione e consegna, possibilità di beneficiare della garanzia del costruttore, uniformità del prezzo su tutto il territorio e maggiore valore residuo, che si traduce in canoni di noleggio competitivi.

"Incontriamo i clienti - spiega Ismaele Iaconi, responsabile B2B per le vetture e i veicoli commerciali Peugeot - laddove essi si trovano per il loro business. Con le concessionarie Peugeot Professional abbiamo predisposto per il 2016 un Piano di eventi che ci vedrà presenti nel settore farmaceutico come in quello alimentare. Dopo il 2015, anno un po' di prova che ha dato dei risultati più che lusinghieri, proseguiamo con l'attività di presenza nelle fiere del settore dei nostri clienti: Peugeot ha messo a

DOPO IL PRIMO TEST NEL 2015, IL COSTRUTTORE FRANCESE CONFERMA LA SUA PRESENZA ALLE FIERE DI SETTORE DEI PROFESSIONISTI. DOPO SARALFOOD A PESCARA È LA VOLTA DI MCE A RHO FIERA MILANO: UNO STAND DI 200 MQ E TRE VEICOLI COMMERCIALI ESPOSTI. ACCANTO A DUE BOXER - UN RIBALTABILE TRILATERALE E UN FURGONE GRAN VOLUME ENTRAMBI ALLESTITI DA ONNICAR - ANCHE IL PARTNER ELETTRICO, SOLUZIONE PER AZIENDE DI OGNI DIMENSIONE CHE NELLE CONSEGNE NEI CENTRI URBANI VOGLIANO TRASMETTERE UN'IMMAGINE "GREEN".

disposizione il know-how, il layout e l'agenzia, coinvolgendo il Centro Media. E devo ammettere che le Concessionarie hanno aderito alla nostra proposta con grande entusiasmo".

In un mercato dei veicoli commerciali leggeri in crescita del 28 per cento, nei primi due mesi del 2016 rispetto allo stesso periodo del 2015, Peugeot Professional ha visto crescere le immatricolazioni in particolare del Boxer (+34 per cento), che beneficia delle importanti attività realizzate l'anno scorso. All'MCE Peugeot Partner era presente in versione furgonetta cento per cento elettrica ed è stato protagonista di un workshop sulla trazione elettrica dedicata allo staff commerciale Peugeot. "Alle grandi come alle piccole e medie imprese - aggiunge Ismaele Iaconi - con Partner elettrico proponiamo una soluzione di 3 mc di volume e 170 km di autonomia che, nel caso di consegne da effettuare nei centri storici, consente di trasmettere all'esterno una forte immagine green".



FORD RANGER

Pronto a scalare le vette

NUOVO FORD RANGER, IL PIÙ EFFICIENTE, VERSATILE E DINAMICO DI SEMPRE, LA PIÙ RECENTE GENERAZIONE DEL PICK-UP DELL'OVALE BLU, STA ARRIVANDO NELLE CONCESSIONARIE DEL COSTRUTTORE AMERICANO ACCOMPAGNATO DALLE OFFERTE DI LANCIO PER I PRIMI MESI DI COMMERCIALIZZAZIONE.

Robusto, affidabile, tecnologico e sicuro, capace di trainare fino a 3,5 t e caricare fino a 1.195 kg, unico nella categoria ad aver ottenuto il riconoscimento delle 5 stelle Euro NCAP per la sicurezza, nuovo Ford Ranger sta arrivando

nelle concessionarie Ford di tutta Italia accompagnato dalle offerte di lancio per i primi mesi di commercializzazione. Destinato a proseguire il successo dei predecessori (nel 2015 Ford Ranger è stato il pick-up più venduto in Eu-

ropa, con 27.300 unità, esprimendo una crescita del 27 per cento rispetto al 2014), nuovo Ranger è fino al 17 per cento più efficiente alla generazione precedente, con emissioni CO2 di 171 g/km, grazie allo Start&Stop, al servosterzo



elettrico EPAS e alla nuova configurazione della trasmissione. La nuova gamma motori include il TDCi 2.2 da 130 e da 160 cv, più potenti rispetto alle versioni precedenti da 125 e 150 cv, e il TDCi 3.2 a 5 cilindri da 200 cv. Entrambi

i motori sono disponibili sia con trasmissione automatica che manuale e con trazione posteriore o integrale 4x4 (di serie su Wildtrak).

Tutte le motorizzazioni del nuovo Ranger sono significativamente più efficienti. Il

TDCi 2.2 da 160 cv, in particolare, raggiunge un'efficienza di 6,5 l/100 km e 171 g/km di emissioni CO2, contro i 7,8 l/100 km e i 206 g/km di CO2 del modello precedente.

La gamma delle tecnologie disponibili, la più ricca di sempre per il pick-up dell'Ovale Blu, include sistema di connettività SYNC 2, sistemi di monitoraggio e mantenimento della corsia di marcia (Lane Keeping Alert e Lane Keeping Aid), controllo adattivo della velocità di crociera (Adaptive Cruise Control), sensori di parcheggio anteriori e posteriori, telecamera posteriore e controllo elettronico della stabilità (ESC) con anti-rollo e antisbandamento del traino.

LA QUARTA GENERAZIONE SI CONFERMA PUNTO DI RIFERIMENTO NEL SEGMENTO

MERCI E PERSONE, NESSUN LIMITE PER IL VERSATILE CADDY

Motorizzazioni benzina, diesel e metano. Caddy non lesina su nulla e fa di tutto per soddisfare le esigenze di trasporto di coloro che si affidano a un veicolo compatto, capiente e maneggevole. Commercializzato in Italia dallo scorso settembre, è proposto nelle versioni Furgone e Kombi per trasporto merci e in quelle per trasporto persone.

Le varianti di passo sono pari a 2.681 mm (corto) e 3.006 mm (lungo) per Caddy Maxi. La scelta motorizzazioni è ampia e articolata:

le unità diesel Euro 6 sono il 2.0 TDI 75 kW BlueMotion con cambio manuale a 5 rapporti, 2.0 TDI 55 kW con cambio manuale a 5 rapporti, 2.0 TDI 75 kW con cambio manuale a 5 rapporti, 2.0 TDI 75 kW con cambio automatico DSG a 6 rapporti, 2.0 TDI 90 kW 4Motion con cambio manuale a 6 rapporti, 2.0 TDI 110 kW con cambio manuale a 6 rapporti.

La proposta benzina è quella del 1.2 TSI 62 kW con cambio manuale a 5 rapporti mentre il Caddy a metano è alimentato dal 1.4 TGI 81 kW con cambio manuale a 6 rapporti o DSG a

sei marce.

Quella oggi commercializzata è la quarta generazione del best seller Caddy. In tutto il mondo, in undici anni, sono stati venduti circa 1,5 milioni di esemplari della terza serie. Un vero e proprio successo che il nuovo Caddy intende senza indugi proseguire. Il furgone è stato perfezionato e ottimizzato sotto ogni punto di vista e lo stesso vale per il fratello adibito al trasporto persone. Ovviamente anche la nuova generazione del Caddy dispone della trazione integrale 4Motion. Nella va-

riante per l'utilizzo commerciale, Caddy è offerto nella versione Furgone (due posti senza finestrini laterali nel vano posteriore) e Kombi (cinque o sette posti con finestrini laterali nel vano posteriore).

Entrambi i modelli sono dotati di serie di una pratica porta scorrevole sul lato destro. La versione per trasporto persone è proposta in tre allestimenti: Trendline, Comfortline e Highline. Il vano di carico del nuovo modello Caddy Furgone vanta un volume di 3,2 o 4,2 mc a seconda del passo ed è accessibile sia dal lato posteriore sia dal lato destro del veicolo. Il volume arriva fino a 4,7 mc con il pacchetto Flex-Plus per la versione Maxi.



specifico e riforniti con gas metano compresso a oltre 200 bar, sono posizionati sotto il pianale, in modo da non modificare la capacità del vano di carico, pari a 3.200 litri per il passo corto e 4.130 litri nel caso della versione Maxi. È presente anche un serbatoio per la benzina con volume di 13 litri. Di norma, l'alimentazione quasi monovalente del Caddy TGI BlueMotion utilizza la benzina solo nella fase di avviamento e riscaldamento del motore a temperature inferiori a -10° C.

Sul Caddy passo corto i quattro serbatoi integrati nel sottoscocca immagazzinano fino a 26 kg di gas metano, mentre sul Caddy passo lungo le bombole sono cinque e possono ricevere fino a 37 kg di gas metano compresso. I serbatoi alimentano il motore 1.4 TGI, conforme alla nuova normativa emissioni Euro 6. In pratica, si tratta di un nuovo motore a benzina TSI opportunamente modificato per

bio manuale e 172 km/h con cambio a doppia frizione. Il modello a metano precedente era sul mercato con il nome di Caddy Ecofuel. Per quanto riguarda il nuovo modello, da metà 2015 è possibile ordinare il TGI della quarta generazione del Caddy con cambio manuale mentre a partire da giugno 2016 verrà lanciato sul mercato il nuovo Caddy TGI con DSG. Il cambio a doppia frizione a sei rapporti risulta particolarmente adatto anche in caso d'impiego del Caddy come taxi.

DISPONIBILE ANCHE A GAS METANO

Anche il Caddy Alltrack sarà dotato di sistema di alimentazione a gas metano. La versione off road del Caddy sarà disponibile a partire da metà 2016 e verrà proposta come TGI con cambio manuale e con cambio a doppia frizione a sei rapporti. Lanciato in tutta Europa a fine

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Caddy a tutto gas!

E NON SOLO. IN ANTEPRIMA MONDIALE IL VAN DI WOLFSBURG SI PRESENTA SUL MERCATO CON L'ABBINAMENTO TRA MOTORIZZAZIONE A METANO E CAMBIO A DOPPIA FRIZIONE DSG A SEI MARCE. L'ACCOPIATA È DISPONIBILE NELLA CONFIGURAZIONE PASSO CORTO O IN VERSIONE MAXI. CADDY TGI BLUEMOTION, PROPOSTO ANCHE CON CAMBIO MANUALE A SEI RAPPORTI, SI DISTINGUE PER UN'AUTONOMIA CHE PUÒ RAGGIUNGERE GLI 860 CHILOMETRI.

FABIO BASILICO
VERONA

Volkswagen Veicoli Commerciali celebra un'importante premiera proponendo sul mercato in anteprima assoluta il Caddy TGI BlueMotion, primo furgone a metano abbinato al cambio a doppia frizione DSG a sei marce, esclusiva assoluta nel segmento di riferimento. In gamma c'è anche il nuovo Caddy Alltrack con alimentazione a metano. Disponibile in configurazione passo corto o in versione Maxi, Caddy TGI con motorizzazione 1.4 quasi monovalente da 110 cv è alimentato a gas metano o a biogas e garantisce trasporto merci e trasporto persone.

AUTONOMIA
DI CIRCA 630 KM

Con consumi di gas naturale nel ciclo combinato di 4,1 kg/100 km (4,3 kg /100 km per la versione Maxi), viaggiando ad alimentazione esclusivamente a gas, il Caddy può raggiungere un'autonomia di circa 630 km, che

nella versione Maxi arrivano a ben 860 km. Dati di sicuro interesse che rendono l'alternativa a metano fortemente appetibile per coloro che vogliono risparmiare ma non sono disposti a scendere a

compromessi sull'autonomia. Altro dato interessante è quello sulle emissioni di CO2 che ammontano a 112 g/km per il passo corto, a 116 g/km per il Caddy TGI passo lungo con cambio manuale a sei rapporti

e a 123 g/km per il passo corto con DSG o 126 g/km per il passo lungo con DSG.

Sul nuovo Caddy TGI BlueMotion (sia a passo corto che lungo), i serbatoi ad alta pressione, progettati in modo



L'elegante profilo del Caddy TGI BlueMotion appena introdotto sul mercato italiano.



Il consumo di gas naturale su Caddy TGI BlueMotion si mantiene nel ciclo combinato tra i 4,1 e 4,3 litri per 100 km.

consentire l'alimentazione a metano. Tra le altre cose, la testa del cilindro, le valvole, il pistone, la manovella del pistone e i condotti sono stati ottimizzati per le specifiche condizioni di utilizzo. Gli ingegneri hanno adattato anche la centralina del motore, il catalizzatore e il turbocompressore. È bene ricordare anche che l'idoneità all'alimentazione a metano è stata presa in considerazione fin dalla prima fase di sviluppo della rinomata serie di motori a benzina TSI.

DUE TIPI
DI CAMBIO

Con il Caddy TGI la coppia massima di 200 Nm è disponibile in una fascia di regime compresa tra 1.500 e 3.500 giri. La potenza massima di 110 CV viene raggiunta tra 4.800 e 6.000 giri. La velocità massima del Caddy TGI nelle versioni trasporto merci e trasporto persone raggiunge i 174 km/h con cam-

2015 nelle motorizzazioni diesel e benzina, Caddy Alltrack, come il suo predecessore Caddy Cross, è disponibile sia nella variante trasporto merci che trasporto persone. La trazione integrale 4Motion è proposta a richiesta.

Particolari estetici specifici, sia esterni che interni, lo distinguono chiaramente dagli altri modelli della gamma Caddy e sottolineano la natura avventuriera dell'Alltrack, equipaggiato di serie del sistema di assistenza alla partenza in salita (Hill Holder) e nella versione trasporto persone con il pacchetto "Luci e Visibilità" (specchietto retrovisore interno di sicurezza schermabile automaticamente, attivazione automatica luci di marcia con luci diurne, funzione "leaving" e "coming" home e tergicristalli a funzionamento intermittente con sensore pioggia), il regolatore di velocità e la radio "Composition Colour" con touchscreen da 5 pollici.

MERCEDES-BENZ VANS

Artigenio premia i nuovi talenti

ULTIME FASI PER IL CONTEST LANCIATO LO SCORSO NOVEMBRE DA CONFARTIGIANATO E MERCEDES-BENZ VANS PER PROMUOVERE NUOVE IDEE E PROGETTI INNOVATIVI. TRA GLI OLTRE 500 PROGETTI INVIATI, DI CUI 80 CARICATI SUL PORTALE, NE SONO STATI SCELTI 3 CHE CONCORRERANNO ALLA PROCLAZIONE DEL MAKER 2.0 VINCITORE ENTRO FINE APRILE.

PIETRO VINCI
MILANO

Entra nella fase finale il contest Artigenio, lanciato in novembre da Confartigianato e Mercedes-Benz Vans per promuovere nuove idee e progetti innovativi. Alberto Gariboldi, Francesca Colonia e Sara Vignoli sono i tre finalisti, scelti dalla giuria tra i molti makers 2.0 che hanno partecipato al contest. Sono state infatti oltre 500 le adesioni inviate entro il 31 gennaio 2016 e 80 i progetti caricati sul portale. Le tre idee selezionate si contenderanno il sostegno economico di 10mila euro previsto per il vincitore e la possibilità di usufruire della promozione attraverso i canali ufficiali di Mercedes-Benz. Il vincitore sarà proclamato a fine aprile. Per un mese, a partire dal 21 marzo, i tre progetti finalisti saranno presentati su artigenio.net e potranno essere votati dalla community web influenzando così la scelta finale dei giudici. In concomitanza con l'annuncio della short list, una seconda giuria composta da giornalisti della stampa specializzata, tra cui "Il Mondo dei Trasporti", ha assegnato a Francesca Mavilla con il progetto "Arteciclo" la "menzione comunicativa", uno speciale riconoscimento per l'idea più notiziabile. Il progetto riguarda la realizzazione di esemplari unici di biciclette attraverso l'assemblaggio personalizzato e il restauro creativo di cicli usati. Alberto Gariboldi è l'ideatore del progetto "Coltello rototraslante": un innovativo sistema per l'apertura, la chiusura e il blocco per coltelli e utensili serramanico. Questo meccanismo consente di installare, su un coltello o altro utensile serramanico, una lama più lunga (fino al 150 per cento) del manico stesso e, allo stesso tempo, ne rende possibile una totale copertura in



chiusura. Il sistema a quattro centri aumenta la resistenza alle forze longitudinali e torsive a cui è generalmente sottoposto un coltello chiudibile. Il modello è dotato di una posizione di blocco intermedia che ne permette, inoltre, un utilizzo alternativo, come gancio, rampino o piccozza.

Francesca Colonia ha proposto il progetto "Nuovi Alfabeti": il progetto nasce dall'esigenza di completare alcuni alfabeti d'epoca al momento disponibili presso l'Associazione Culturale Betterpress che si occupa di stampa a caratteri mobili e del recupero di strumenti, macchinari e abilità della tradizione tipografica per una sua reinterpretazione nell'ambito della comunicazione visiva. Gli alfabeti sono in alcuni casi mancanti di alcune lettere, poco assortiti o troppo danneggiati per essere utilizzati e, spesso, non

esiste una versione digitale. Lo studio delle linee delle lettere originali consente di ridisegnare i tratti di quelle mancanti, progettarle digitalmente e realizzarle con un macchinario da taglio e incisione laser. "Nuovi Alfabeti" vuole anche creare una nuova font, un nuovo alfabeto di caratteri disegnato e progettato oggi, realizzato con la moderna tecnologia di una lasercut e stampato infine con macchinari manuali della tradizione tipografica.

Infine, Sara Vignoli con il progetto "Elements of nature": l'idea nasce dalla volontà di portare la natura nei contesti urbanizzati, partendo dall'immagine delle piante che crescono sulle rocce, e arrivando allo studio di una struttura modulare composta da due romboedri, componibili in sette moduli diversi. Utilizzando questi moduli è possi-

bile realizzare delle pareti verdi, sia di separazione per ambienti interni, sia per esterni di rivestimento o come giardini verticali. I vari moduli contengono 3 tipologie di romboedri: quelli ottusi, pieni o bucati, nei quali vengono inserite le piante e quelli acu-

ti, nei quali si possono inserire dei led alimentati ad energia solare. A seconda del numero dei moduli utilizzati e alla loro disposizione, è possibile realizzare pareti con infinite combinazioni. Utilizzando solo un modulo di ogni tipo, quindi 7 pezzi, si ottiene



l'elemento d'arredo, componibile e modificabile in qualunque momento, aggiungendo moduli o cambiando la disposizione. Il progetto si colloca nell'ambito del design sostenibile: i materiali utilizzati sono riciclati o biodegradabili e gli elementi che compongono il prototipo sono realizzati utilizzando una stampante 3D con un filamento, l'acido polilattico, ottenuto dall'amido di mais. Il packaging è in carta riciclata contenente i semi, da inserire nei dischetti di torba, per la coltivazione delle piante all'interno dei moduli.

La partnership con Confartigianato, la più grande rete europea di rappresentanza ed erogazione di servizi all'artigianato e alle piccole imprese, è una nuova conferma dell'impegno di Mercedes-Benz Italia ad andare oltre la vocazione commerciale, con iniziative concrete sul territorio? Mercedes-Benz crede nel valore dell'industria italiana e nel patrimonio culturale e di ingegno che fa dell'Italia un punto di riferimento mondiale in tanti settori, dall'abbigliamento al design, dalle calzature all'arredamento. Non a caso proprio in Italia, sulle rive del lago di Como, ha sede uno dei suoi cinque design center, che ha il compito di disegnare gli interni di tutte le Mercedes. Artigenio è un vero e proprio bando attraverso il quale Mercedes-Benz Vans investe sul talento dei makers, offrendo l'opportunità di dare forma alle proprie idee. La naturale evoluzione dell'artigiano in imprenditore passa dunque per l'innovazione, che in Mercedes-Benz Vans si traduce in prodotti sempre più sicuri ed efficienti, in grado di rispondere alle esigenze dei più diversi impieghi professionali.

FORD

A Valencia si fabbrica sicurezza

Sviluppata un'app che permette il controllo sulla catena di montaggio.

Ford ha sviluppato un'app che permette ai tecnici del controllo qualità di effettuare in pochi istanti verifiche specifiche sulle auto in catena di montaggio, interrompere la produzione se necessario e migliorare sia la precisione che l'efficienza dei controlli. Ciò è verificabile all'interno della fabbrica spagnola di Valencia.

"Abbiamo esplorato diverse soluzioni per migliorare i processi di produzione nelle nostre strutture per rendere le operazioni sempre più efficienti - ha dichiarato Linda Cash, Vice Presidente Produzione di Ford Europa - La possibilità di affidarsi allo schermo di un dispositivo mobile per affiancare i processi di controllo qualità aiuta a incrementare i livelli di precisione ed efficienza, riducendo contemporaneamente lo stress e l'impegno fisico".

L'app è implementata all'interno di un dispositivo indossabile al polso, basato su uno smartphone, e superando la necessità di utilizzare un computer o di stampare materiali, risparmia ai tecnici più di un chilometro al giorno di percorsi a piedi e riduce il consumo di carta.



Le tecnologie digitali ci aiutano ogni giorno nell'organizzare le nostre vite. Da lì a immaginare che potessero contribuire anche all'ottimizzazione dei processi il passo è stato breve - ha precisato Ramón García, Production Manager della struttura

Ford di Valencia - Questa soluzione indirizza con grande efficacia verso la semplificazione dei complessi processi che prevedono la realizzazione di più allestimenti e versioni sulla medesima linea di produzione".

Il "wearable device" messo a punto presso la fabbrica Ford di Valencia comunica tramite Bluetooth con la linea di assemblaggio per identificare quali controlli effettuare in base all'avanzamento dei veicoli in fase di produzione. Il dispositivo mostra il controllo da effettuare e passa al successivo a ispezione avvenuta, dopo che il tecnico ha confermato la conformità semplicemente, sfiorando lo schermo touch. Il nuovo sistema ha dimostrato di essere in grado di ridurre del 7 per cento la possibilità di errore umano, abbassando mediamente di 7 secondi il tempo necessario a ogni controllo. Nell'impianto di Valencia, che quest'anno realizzerà oltre 400mila unità, tra cui Transit Connect e Tourneo Connect, il tempo risparmiato permetterà di incrementare il numero di controlli e ispezioni di qualità per ogni veicolo prodotto.

Di recente, l'Ovale Blu ha annunciato la finalizzazione di un investimento di 2,3 miliardi di euro per aggiornare ulteriormente la struttura, rendendola una delle più avanzate, innovative e versatili dell'intera industria mondiale dell'auto. Per portare avanti la ricerca sui dispositivi indossabili, Ford ha inaugurato quest'anno un nuovo laboratorio a Dearborn, nel Michigan, dedicato esclusivamente allo studio delle possibili applicazioni automotive dei "wearable device".

All'interno della struttura, scienziati e ingegneri lavorano alla comunicazione tra auto e smart-watch per trasferire al guidatore feedback tattili provenienti dalle tecnologie di assistenza alla guida, in particolare in caso di stanchezza o stress.

SU STRADA / FIAT SCUDO 2.0 MULTIJET E FIAT SCUDO 1.6 MULTIJET

Seducenti performance



IL 2016 È L'ANNO DELL'EREDE DELLO SCUDO, SIN DAL 1995, ANNO DELLA SUA NASCITA E FRUTTO DELLA PARTNERSHIP TRA IL COSTRUTTORE TORINESE E IL GRUPPO PSA, SINONIMO DI VAN MANEGGEVOLE CON TANTO SPAZIO A BORDO. MENTRE MONTA LA CURIOSITÀ TRA I PROFESSIONISTI E GLI APPASSIONATI DEL MARCHIO SUL FURGONE CHE PRENDERÀ IL SUO POSTO NELLA GAMMA FIAT, "IL MONDO DEI TRASPORTI" CELEBRA I VENT'ANNI DELLO SCUDO CON UN DOPPIO TEST DRIVE SU STRADA: ABBIAMO RAGGIUNTO LA VAL PUSTERIA AL VOLANTE DEL 2.0 MULTIJET IN ANDATA E DEL 1.6 MULTIJET AL RITORNO. PIÙ CHE CELEBRATIVA, UN'ESPERIENZA CHE CI HA TRASMESSO L'ORGOGGIO DI GUIDARE UN VEICOLO ITALIANO.

LINO SINARI
FALZES

Sono trascorsi ventuno anni da quel 1995 che, per la prima volta, vide nascere nello stabilimento Sevel Nord di Valenciennes, in Francia, la prima unità del Fiat Scudo, frutto della partnership tra il costruttore torinese e il Gruppo PSA. Erano anni caratterizzati da grande dinamismo, per l'economia e per i piccoli artigiani, ai quali questo furgone, con tanto spazio a disposizione ma che faceva della maneggevolezza il suo punto di forza, si rivolgeva per soddisfare le esigenze di trasporto.

Da allora panettieri, falegnami, giardinieri e antenisti (chi non ricorda lo spot pubblicitario del 2007 con Michael Schumacher protagonista?), professionisti dell'assistenza ma anche amanti delle escursioni all'aria aperta hanno scelto Fiat Scudo, complici le nu-

merose varianti via via sviluppate, dal Panorama nove posti (uno dei primi van pronti a essere guidati con patente B) a tutti gli allestimenti possibili, passo corto e passo lungo, furgone, vetrato, lastrato Maxi o con doppia cabina. E una scelta di motori azzeccata, a vantaggio di chi lo sceglieva per la convenienza economica senza sacrificare affatto la brillantezza al volante.

STORIA DI SUCCESSI

Nel 2007 nasceva la seconda generazione che, in linea con la filosofia della precedente ma con una profonda rielaborazione estetica, soprattutto nel frontale, saliva di grado per quanto riguarda la portata, che ha raggiunto i 1.200 kg, e il volume di carico, passato da 5 a 7 mc a seconda delle varianti. Il nuovo Scudo è andato così a porsi in diretta concorrenza con numero-



Il vano per il trasporto merci si distingue per le sue generose dimensioni.

si modelli di furgoni di taglia media di altre Case costruttrici.

LEADER ANCHE IN SICUREZZA

Nel 2012 è stato sottoposto ai crash test dell'ente EuroNcap, totalizzando il punteggio complessivo di tre stelle; in particolare l'ente valutava una sicurezza per gli adulti pari al 59 per cento, protezioni bambini pari all'86 per cento, investimento pedoni 26 per cento e dispositivi di sicurezza 26 per cento. Quella prestigiosa valutazione faceva dunque di Fiat Scudo non più solo un furgone versatile, facile da guidare e manovrare e dalla grande capacità di carico, ma anche un veicolo ultrasicuro, per l'autista professionista così come per chi lo sceglieva per viaggi avventurosi, esplorativi.

Progettato per rispondere alle più moderne esigenze

L'ATTUALE GAMMA PROPONE INTERESSANTI CONTENUTI DI SERIE E AMPIE OPZIONI DI TRASFORMAZIONE

CELLA FRIGORIFERA O NEGOZIO MOBILE, SCUDO È SEMPRE FRUIBILE

AMMY 2013 propone contenuti di serie tali da soddisfare le esigenze specifiche dei clienti professionali. Comune a tutti, un significativo beneficio economico che si concretizza in un prezzo concorrenziale. Obiettivo di Fiat Scudo MY 2013 è rappresentare la risposta giusta per molteplici missioni e impieghi operativi.

Lo dimostra la gamma ampia e articolata che si compone di versioni trasporto merci

(Cargo), veicoli trasporto persone (Combi) e basi per trasformazioni e allestimenti. Le versioni trasporto merci sono disponibili nelle configurazioni furgone e furgone doppia cabina (lastrato, vetrato e semi-vetrato) declinate nelle seguenti varianti: due passi (corto da 3 metri e lungo da 3,12 m); due lunghezze esterne (4,80 e 5,13 m); due altezze esterne (1,94 e 2,28 m); due lunghezze del vano di carico (2,25 e 2,58 m). Le volumetrie sono tre (5,6 e

7 mc) mentre le portate utili sono due (1.000 e 1.200 kg). Le motorizzazioni in gamma sono 1.6 Multijet da 90 cv, 2.0 Multijet da 130 cv e 2.0 Multijet Power da 165 cv. Tutti Euro 5 e dalle ottime doti di ripresa ed elasticità, i due turbodiesel 2.0 Multijet adottano un cambio a 6 marce.

La gamma dello Scudo 2013 propone anche Combi N1 trasporto persone, risposta ideale per trasporto di squadre di operai con stru-

menti di lavoro. Infine, completano la gamma di Scudo MY 2013 le versioni per conversioni. In particolare, Scudo cabinato con pianale è la base trasformabile da cui partire per realizzare il veicolo che risponde esattamente alle diverse esigenze: cella frigorifera, negozio mobile, mini camper, eccetera. È disponibile con passo di 3.122 mm e carico massimo sull'assale anteriore e posteriore rispettivamente di 1.400 e 1.700 kg.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat

Nome: Scudo 90 MultiJet

Carrozzeria: Furgone 3 posti L1, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.

Motore: 4 cilindri in linea, anteriore, trasversale. Cilindrata: 1.560 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min. Coppia max: 180 Nm a 1.500 giri/min.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale 5 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 4.805; larghezza 1.895; altezza 1.942; passo 3.000.

Peso totale a terra: 2.661 kg.

Vano di carico (mm): lunghezza 2.254; larghezza 1.600, altezza 1.449.

Diametro di sterzata: 12,2 m (tra marciapiedi).

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo, copriuota integrali, luci diurne.

Consumi: 6,3 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 182 g/km



La ricca ed elegante plancia del **Fiat Scudo** che consente al conducente di tenere sempre tutto sotto controllo.

europee del trasporto merci urbano e intercity, in quegli anni Fiat Scudo ha riscosso significativi risultati di vendita facendosi apprezzare per le caratteristiche delle versioni furgoni e per la gamma dedicata al trasporto persone, quest'ultima destinata sia a un impiego professionale (taxi, shuttle, ambulanze, veicoli per trasporto diversamente abili) sia per l'utilizzo privato (famiglie, squadre sportive, community).

Nel 2013 parte la commercializzazione di Fiat Scudo MY 2013, modello rinnovato con l'obiettivo, raggiunto, di consolidare la propria posizione in un segmento (2P) che nel 2012 valeva il 25 per cento del mercato veicoli commerciali in Europa + EFTA, attraverso un aggiornamento stilistico, interno e esterno, e offerte su misura per i clienti Fiat Professional.

ALLA GUIDA IN VAL PUSTERIA

Per celebrare i vent'anni di uno dei furgoni più apprezzati dai professionisti, abbiamo deciso anche noi di utilizzarlo per un viaggio esplorativo, scegliendo Fiat Scudo per raggiungere Falzes, piccolo comune della provincia autonoma di Bolzano, in Val Pusteria, conosciuto soprattutto per la soleggiata posizione e l'incontaminato paesaggio naturale: in andata usiamo uno Scudo a passo lungo, usufruendo di un vano merci di 6 mc che ci consente di caricare senza problemi tutto il necessario per il soggiorno in montagna, dagli sci allo slittino, pas-

sando per tute da neve e tutto l'occorrente per affrontare le piste; al ritorno stesso percorso con il Fiat Scudo 1.6 passo corto. Si tratta in entrambi i casi di due propulsori MultiJet, ma il primo utilizzato è il 2.0 HDI di produzione PSA: un 4 cilindri common rail a 16 valvole (nel nostro caso da 130 cv ma esiste anche il fratello maggiore Power da 165 cv) con turbo a geometria variabile, intercooler, ricircolo dei gas di scarico e due catalizzatori ossidanti.

Al ritorno utilizziamo il piccolo 1.6 HDI diesel, altro motore di produzione francese, che eroga 90 cv e si posiziona come motorizzazione di accesso nella gamma. Un doppio test drive che decidiamo di rea-

lizzare in apertura dell'anno che vedrà approdare sul mercato l'erede dello Scudo: non più tardi di questa primavera Fiat lancerà il nuovo veicolo destinato, dopo vent'anni, a ricominciare la storia di successo di questo mezzo straordinario e rivoluzionario.

SU STRADE DI OGNI TIPO

E veniamo alla prova. Il percorso prevede circa 450 km in andata e altrettanti in ritorno, con partenza da Monza in direzione Verona percorrendo l'autostrada A4. Segue la bretella di circa dieci chilometri su strada extraurbana, per poi riprendere l'autostrada in direzione Brennero. Da

Bressanone a Falzes il percorso si snoda lungo strada statale e, per finire, strade urbane nei piccoli centri della Val Pusteria. Insomma, un percorso completo per mettere alla prova Fiat Scudo in ogni possibile utilizzo professionale. Prima del via un'occhiata al design: all'esterno la griglia anteriore grigio argento richiama il feeling della famiglia Ducato, mentre a bordo la plancia di colore grigio scuro abbinata ai pannelli porte della stessa tinta rende l'abitacolo omogeneo, per il conducente la sensazione è "questa è la mia confortevole cabina di viaggio".

Partiamo e subito all'ingresso dell'autostrada notiamo (e sfruttiamo adegua-

tamente) il ricco allestimento di Fiat Scudo con contenuti chiave per l'attività quotidiana: Cruise Control, sensori di parcheggio posteriori, radio CD MP3 con comandi al volante, Bluetooth, specchietti elettrici pieghevoli. Non manca nulla per rendere questo veicolo efficiente e in grado di dare la giusta risposta alle diverse situazioni che si presentano: alla pausa in autogrill la ripartenza è resa sicura dallo specchietto inferiore di sicurezza Around Mirror, che individua pedoni e veicoli di piccole dimensioni.

Ripartiamo e, lungo la strada extraurbana Peschiera sul Garda-Affi testiamo l'assoluta efficacia del cambio manuale a 6 marce: l'innesto è immediato ma soprattutto le sei marce consentono un'andatura tranquilla e moderata, senza strappi, a tutto beneficio dei minori consumi. Naturalmente la sfida è raggiungere e godere delle maggiori attrazioni del soleggiato comune di Falzes, lungo l'altipiano sul lato meridionale delle Alpi che sembra fatto apposta per gli amanti del sole.

Il laghetto d'Issengo si raggiunge percorrendo strade non sempre agevoli, ma il nostro Scudo se la cava decisamente bene: le manovre sono semplici, la guida è maneggevole, da vettura. Allo stesso modo il par-

cheggio per l'avvio del percorso ad alta fune Kronaction: ogni manovra è compiuta come se guidassimo una vettura, con il beneficio che lo spazio a bordo consente veramente ogni azione necessaria, ivi compreso il cambio a bordo per affrontare il parco avventura, tra divertimento e forti emozioni: dopo una guida rilassante siamo pronti a cimentarci in impegnativi percorsi all'aria aperta.

IN ATTESA DELL'EREDE

Terminato il soggiorno, è ora di mettere alla prova il "fratello minore" della gamma. Naturalmente lo Scudo 90 cv è favorito nelle manovre: 330 cm di differenza lo rendono adatto a chi, sacrificando parte della capacità di carico (la lunghezza del vano si riduce esattamente di 330 cm), vuol privilegiare l'assoluta maneggevolezza.

Il "fratello maggiore" è, altrettanto chiaramente, favorito nelle prestazioni: con il passo corto raggiungiamo i 140 km/h, che in andata abbiamo rischiato più volte di superare avvicinandoci ai 170 senza quasi accorgercene: la "consapevolezza" dell'autista sovrintende, ma è chiaro che il successore dovrà dimostrarne, su strada, di capacità per non far rimpiangere questo storico modello.



Anche sotto il profilo del comportamento stradale lo **Scudo** non tradisce mai.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Fiat

Nome: Scudo 130 MultiJet

Carrozzeria: Furgone 3 posti L2, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.

Motore: 4 cilindri in linea, anteriore, trasversale. Cilindrata: 1.997 cc. Carburante: gasolio. Potenza max: 94 kW/128 cv a 4.000 giri/min. Coppia max: 320 Nm a 2.000 giri/min.

Livello ecologico: Euro 5.

Cambio: manuale 6 marce.

Dimensioni (mm): lunghezza 5.135; larghezza 1.895; altezza 1.942; passo 3.122.

Peso totale a terra: 2.932 kg.

Vano di carico (mm): lunghezza 2.584; larghezza 1.600, altezza 1.449.

Diametro di sterzata: 12,6 m (tra marciapiedi).

Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo, copriuota integrali, luci diurne.

Consumi: 6,1 l/100 km (ciclo misto).

Emissioni di CO2: 179 g/km

DAILY

CON IL SUPERAMMORTAMENTO DEDUCI IL 140%



TUO IN 3 ANNI A
TASSO ZERO
CON IL PRIMO TAGLIANDO INCLUSO
FINO AL 30/04/2016

MASSIMA POTENZA
DELLA CATEGORIA
205 CV

MASSIMA COPPIA
DELLA CATEGORIA
470 NM

MASSA TOTALE
A TERRA
FINO A 7,2 T

MIGLIORE PER
PORTATA UTILE
FINO A 4,9 T

LEGGE DI STABILITÀ 2016: SUPERAMMORTAMENTO DEL 140%, ANZICHÉ 100%, SE INVESTI NELLA TUA AZIENDA!

Approfitta subito della manovra governativa destinata ad aziende, artigiani e professionisti, che prevede il riconoscimento di una maggiorazione del 40% delle quote di ammortamento e dei canoni di leasing per l'investimento in nuovi beni strumentali; valida fino al 31 dicembre 2016. Ed in più su **tutta la gamma Daily** Iveco ti offre le vantaggiose offerte di leasing finanziario a **TASSO ZERO con il primo tagliando incluso**.

DAILY. L'ITALIA CHE VINCE. 

WWW.IVECO.IT

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida fino al 30/04/2016 su tutta la gamma Daily su valore di fornitura fino a 30.000€ salvo esaurimento scorte presso le concessionarie aderenti. Esempio su valore di fornitura 30.000€, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 1%, rata mensile 782€ al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Tasso Leasing 0%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Possibilità di personalizzare l'offerta con altri importi e durate direttamente in concessionaria. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. La promozione comprende la manutenzione "S-Life" per 24 mesi (dalla data di immatricolazione) o 60.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti). Gli interventi andranno eseguiti, come da libretto di uso e manutenzione, presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione S-Life Daily, reperibile presso tutte le Concessionarie IVECO. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.