



IL MONDO DEI TRASPORTI

YELLOW
by VEGA EDITRICE

Da marzo a dicembre
il venerdì alle ore 20.30



MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATO E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XX - N. 195 - DICEMBRE 2010

€ 5,00

INTERVISTA ALL'AMMINISTRATORE DELEGATO DI MAN TRUCK & BUS ITALIA

Il rilancio di Man in Italia

Ecco il programma di Giancarlo Codazzi, manager con una lunga esperienza nel settore dei veicoli industriali che, da inizio settembre, ha preso le redini della filiale italiana del "Leone" di Monaco.

DOSSOBUONO DI VERONA - Da Spini di Gardolo nella periferia di Trento a via Vincenzo Bona a Roma per approdare quest'anno a Dossobuono, località a un tiro di scoppio dall'aeroporto Catullo di Verona, è questo l'itinerario sul quale si è sviluppato finora il percorso professionale

di Giancarlo Codazzi, il manager che dallo scorso settembre ha preso in mano il timone di Man Truck & Bus Italia. Codazzi, origini fiorentine, 48 anni, un figlio (Carlalberto) per

Paolo Altieri
Segue a pagina 2



Nuovo timoniere di Italscania

SVEDESE MA CALIENTE

Cresciuto in Scania, con incarichi importanti in Africa, Sud America, Messico e Penisola Iberica, Ulf Grevesmühl, affronta ora una nuova sfida professionale al timone della filiale italiana della marca di Sodertalje.

A pagina 4



Il punto di Giorgi su Daf

Pronti per il dopo crisi

Nel tradizionale incontro di fine anno, l'amministratore delegato di Daf Veicoli Industriali, Roberto Giorgi, ha sottolineato come l'azienda olandese abbia superato bene il periodo di crisi ed è pronta ad affrontare le nuove sfide.

A pagina 16

Nuovo esame della strada per il furgone della Losanga

Le qualità che giustificano il grande successo del nuovo Master

Test da pagina 32



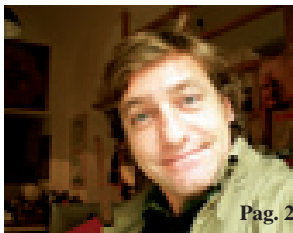
Pag. 34

Volkswagen Veicoli Commerciali
Pederzoli: "La nostra offensiva viene da lontano"



Pag. 26

Peugeot Veicoli Commerciali
Simone: "Crescita inarrestabile che continuerà"



Pag. 27

Piaggio Veicoli Commerciali
Carletti: "Ape il nostro grande trasformista"

Tutti i pregi del nuovo medio firmato Mercedes-Benz

ATEGO, STELLA DELLA DISTRIBUZIONE



Servizio a pagina 6

LE PROVE DE IL MONDO DEI TRASPORTI

Piena conferma delle grandi qualità dell'ammiraglia Iveco

Stralis vero principe del trasporto

TORINO - Cabina Active Space e motore Cursor 13 da 500 cv, è questa la versione del trattore Stralis preferita dai trasportatori italiani, il che ne fa in pratica il più diffuso, apprezzato e, perché no, amato tra i camion.

E in effetti il pesante Iveco fa di tutto per dare ragione a chi lo preferisce, sia per le qualità del propulsore, in regola con la normativa EEV, di impostazione decisamente moderna, che è brillante, aggressivo ma al tempo stesso piuttosto parco nei consumi, sia per l'allestimento della cabina che la rende una vera e propria casa mobile per chi deve compiere lunghi e faticosi viaggi sulle rotte internazionali.

A tutto ciò vanno aggiunte dotazioni elettroniche all'avanguardia, come il cambio automatizzato Eurotronic, un toccasana per chi cerca una riduzione delle spese per il carburante e di

conseguenza delle emissioni, per arrivare all'Adaptive Cruise Control di nuova generazione, in grado di individuare ostacoli sul percorso, anche in caso di nebbia, e di regolare la velocità dello Stralis su quella del veicolo che lo precede, evitando molti incidenti, oppure al Lane Departure Warning System, che avverte con un indicatore sonoro il conducente se si lascia la propria corsia senza azionare gli indicatori di direzione. Stessa attenzione è stata messa nell'impianto frenante, che può contare sul freno motore Iveco Turbo Brake, molto efficiente, e nel caso della nostra prova anche sull'Intarder ZF. Tutti motivi che fanno oggi dello Stralis un punto di forza per la produzione Iveco, un cavallo di razza in grado di sfidare ad armi pari le corazzate concorrenti.

Mauro Zola da pagina 14



Il rilancio di Man in Italia

segue dalla prima pagina

il quale giustamente stravede, laurea in economia aziendale conseguita all'Università Bocconi di Milano, una eleganza naturale, uno stile impeccabile sempre che sottolinea con il suo abbigliamento classico in ogni ora della giornata, misurato nei modi ma con i tratti del viso sempre improntati al sorriso e alla positività, che fanno intuire immediatamente la sua profonda umanità, affronta una nuova sfida professionale in un'azienda, Man Truck & Bus, che macina successi importanti in Europa e nel mondo, ma che in Italia non ha mai pienamente ottenuto i risultati che la qualità dei suoi prodotti meriterebbe.

Indubbiamente, se finora Man in Italia non ha ottenuto le migliori soddisfazioni commerciali, la causa principale è dovuta al fatto che al vertice dell'azienda di Dossobuono si è registrata una vera e continua girandola di personaggi che, pur ottimi professionisti presi singolarmente, non hanno saputo creare una vera squadra votata a stimolare al meglio dealer e grandi clienti.

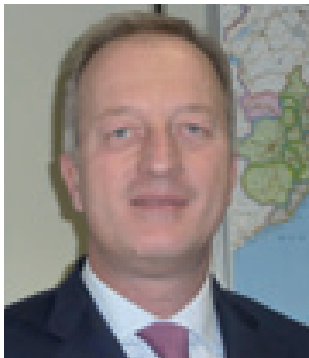
UN'EREDITÀ IMPEGNATIVA

Una eredità difficile e impegnativa quella che dunque ha raccolto Giancarlo Codazzi che, però, non ha il minimo dubbio di poter affrontare in maniera positiva. "La mia lunga esperienza in aziende ai vertici del settore, come Scania prima e Mercedes-Benz dopo, mi fa considerare con ottimismo questo mio nuovo incarico che so bene ha come finalità soprattutto quella di allineare l'immagine e le performance dell'eccellente prodotto Man alle posizioni leader che vanta in Europa. Qualsiasi business è fatto di due essenziali valori: il prodotto e il sistema che lo gestisce. È molto difficile disporre del primo, è relativamente più semplice organizzare il secondo. Ho la certezza che il prodotto Man è

superlativo come viene confermato dalla soddisfazione dei clienti che l'hanno già scelto e che lo utilizzano. È questa è già una ottima base di partenza. Quanto al sistema che lo deve gestire in Italia, indubbiamente va migliorato lavorando, come lei ha osservato, assieme ad una squadra di esperti professionisti che da Dossobuono sappiano garantire precise linee guida all'organizzazione di vendita e assistenza".

"Quando parlo di squadra, intendo - prosegue Codazzi - un team di persone che sappiano lavorare, con passione, entusiasmo e competenza e soprattutto all'insegna della massima coesione e di una unicità di visione insieme ai nostri partner, anch'essi professionisti e animati da un grande spirito di bandiera, selezionati a rappresentare localmente l'eccellenza dei nostri prodotti e dei nostri servizi. Qui nella sede di Dossobuono ho trovato degli ottimi collaboratori che hanno tutte le qualità per operare secondo le mie convinzioni, pur dovendo lavorare per trovare il miglior amalgama, si da formare una vera pattuglia d'assalto votata alla crescita dell'azienda e quindi alla conquista di nuove e più importanti posizioni sul mercato".

"Quanto alla rete di vendita e assistenza - continua il neo amministratore delegato di Man Truck & Bus Italia - l'analisi dell'immatricolato Man per provincia ci dà una oggettiva fotografia dei punti di forza e dei punti di debolezza, come a dire che una parte della rete è in piena sintonia con le politiche di mercato di Man, mentre un'altra deve potersi adeguare. Con questi ultimi partner dobbiamo trovare le soluzioni opportune per poter fare il salto di qualità. Non è giustificabile che ci siano aree dove la nostra quota di mercato sfiora addirittura il 18 per cento, mentre in altre si arriva al 3 per cento. Non dobbiamo dimenticare, e ne devono essere consapevoli tutti gli operatori che collaborano con noi, che il Gruppo Man



Giancarlo Codazzi,
Ad di Man Truck & Bus
Italia, e il Man TGX
impegnato nel tour natalizio.



ha radici molto profonde nel settore e che oggi è parte di una compagine industriale leader nel settore automotive a livello mondiale, capace di fornire importanti opportunità di business agli imprenditori che già ci rappresentano e a quanti vorranno decidere di puntare sul marchio Man".

"Ci sono già - spiega il manager fiorentino - dei dealer Man che operano con profitto anche con il marchio Volkswagen e che quindi sono in grado di offrire sul proprio territorio una gamma di veicoli completa per qualsiasi esigenza e tipologia di trasporto merci, a partire dalle 3 tonnellate di peso totale a terra, traendone importanti soddisfazioni imprenditoriali. Ci sono dunque tutte le premesse per consentire all'attività di Man in Italia una decisa inversione di tendenza che, ripeto, deve essere perseguita con l'appassionato dinamismo della squadra che opera dalla sede centrale di Dossobuono nella piena consapevolezza che l'obiettivo finale è la massima soddisfazione del cliente. Al quale non basta proporre un ottimo prodotto ma che deve trovare in ciascuno dei nostri collaboratori un vero e proprio partner, di assoluta fiducia, pronto a consigliarlo al meglio, capace di prevenire le sue esigenze, di aiutarlo con lealtà e chiarezza a risolvere qualunque suo problema, sia esso di ordine finanziario al momento dell'acquisto del veicolo, o assistenziale nel corso dell'utilizzo del veicolo".

E a proposito di clienti, al centro delle attenzioni di Codazzi e del suo team saranno anche le aziende di trasporto con grandi flotte che "per i volumi di merce che gestiscono e per il numero dei veicoli di cui dispongono, sono molto attente al costo globale del veicolo,

non legato solo al prezzo di acquisto ma anche e soprattutto alla sua gestione in termini di assistenza, di pacchetti per la manutenzione, consumi, comfort dell'autista, tecnologie finalizzate alla sicurezza dello stesso autista ma anche delle merci.

Ebbene, i nostri prodotti e i nostri servizi soddisfano completamente queste esigenze, ma vogliamo che per il futuro i professionisti delle grandi flotte per l'autotrasporto abbiano la possibilità e l'opportunità di scegliere sempre di più Man come partner preferenziale proprio perché avranno a disposizione soluzioni ancora più innovative capaci di dare un supporto fondamentale alla crescita e alla redditività delle loro aziende".

UNA GAMMA DALLE FORTI POTENZIALITÀ

Sul fronte della gamma di prodotti che Man offre sul mercato italiano, se i modelli TGS e TGX "giocano" da protagonisti la partita contro i propri avversari nel segmento dei pesanti, i medi TGM e i leggeri TGL fanno un po' più di fatica ad emergere nelle proprie categorie pur vantando caratteristiche di grandi qualità come i "fratelli" maggiori. Come intervenire su questo terreno? "È chiaro - afferma Codazzi - che la nostra gamma di prodotti nasce per il trasporto pesante e infatti il TGX e il TGS duellano alla pari con la migliore concorrenza. Anche i TGM e i TGL sono concepiti per trasportare costantemente importanti volumi di merce e proprio per questo sarà molto più incisiva la nostra azione nei confronti delle aziende di trasporto i cui veicoli in media viaggiano con percorrenze annue superiori. Chi opera invece con veicoli del

segmento da 6 a 12 tonnellate, quello del TGL, si muove su percorrenze annuali molto inferiori e spesso è portato a scegliere, per le proprie esigenze di trasporto, prodotti di derivazione commerciale, quindi più economici". A meno che, Codazzi non lo dice ma lo fa intuire, non decida di affidare il proprio biglietto da visita ad una Rolls Royce, come il TGL, dove il prezzo è in linea con la qualità di un prodotto di fascia superiore.

Un altro grande tema che sta a cuore a Giancarlo Codazzi è la realtà nella quale si muove il settore dell'autotrasporto. "Bisogna fare una premessa. Il trasporto - dice - e la distribuzione delle merci ma anche il trasporto passeggeri, soprattutto in Italia a causa della sua morfologia, non possono che essere affidati in massima parte ai camion e ai bus, anche se le percentuali del trasporto su gomma negli altri Paesi non sono di molto inferiori a quella dell'Italia. Ebbene, compito dei costruttori è quello di mettere a disposizione del mercato veicoli interessanti per le aziende di trasporto sotto il profilo dei costi di gestione e sempre più ecocompatibili in difesa dell'ambiente.

Man ha investito e continua ad investire per migliorare sempre di più questi due aspetti, ma non c'è ancora da parte degli organi politici la consapevolezza di interventi strutturali per favorire l'acquisto di veicoli moderni ed ecocompatibili, che alla fine si traducono in una migliore redditività per le aziende e in un deciso taglio alle emissioni inquinanti. A quest'ultimo proposito va ricordato che un veicolo della vecchia generazione inquina quanto 50 moderni camion di oggi. Non si tratta quindi di chiedere alle istituzioni pubbliche meri incentivi ma

un concreto e vantaggioso sostegno per un trasporto su gomma moderno che giustifichi l'acquisto più oneroso di veicoli innovativi, sotto il profilo dei consumi e delle emissioni contenute, della sicurezza e del comfort, da parte delle aziende di trasporto".

STRATEGIE PER IL TRASPORTO PASSEGGERI

L'ultimo argomento dell'intervista è l'attività di Man anche nel settore del trasporto passeggeri. "Sì, Man dispone di una ricca e moderna gamma di prodotti per il trasporto passeggeri con il marchio Neoplan soprattutto nel segmento dei turistici e della stessa Man in quello degli urbani e interurbani. Nel mercato dei turistici vantiamo anche in Italia una consolidata posizione mentre dobbiamo muoverci con maggiore dinamismo nel settore degli urbani e interurbani, dove però non basta il nostro impegno se i finanziamenti pubblici per l'acquisto di questi veicoli continuano a latitare. In ogni caso anche per l'attività nei bus stiamo mettendo in campo una squadra di professionisti, capace di seguire i clienti nel migliore dei modi. Mi piace sottolineare che la squadra di calcio del Milan, il Club professionistico più titolato al Mondo, si sposta da quest'anno con un nostro lussuoso e super confortevole Lion's Coach Supreme da 12 metri e che l'Atm di Milano ha acquistato un nostro Lion's City Hybrid per testarne la validità in vista di un acquisto importante di veicoli di questo tipo con i quali far viaggiare i visitatori di Expo 2015".

È questo dunque il programma al quale ha messo mano Giancarlo Codazzi con estrema decisione il cui entusiasmo e la cui determinazione sono identici se non maggiori di quando nel lontano 1987 cominciava la sua "avventura" nel settore dei veicoli industriali. "Certo - conclude - la situazione del mercato in generale è ancora molto difficile, ma è ragionevole pensare che i tempi più duri dovrebbero essere alle nostre spalle. I camion hanno ripreso a riempire le corsie più lente delle autostrade, come a dire che il movimento delle merci ha ripreso una certa vitalità. Previsioni per il 2011 non ne faccio.

Posso dire che in Man si lavorerà sodo per rispondere alle esigenze del mercato e alle attese della Casa madre. In questo modo la nostra quota non potrà che migliorare a garanzia della crescita di Man Truck & Bus Italia, degli imprenditori che ci rappresentano nelle varie aree del Paese e, non per ultimo, dei nostri clienti".

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20052 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493102
e-mail: info@vegaeditrice.it

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 - 20052 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493102

PROMOZIONE Piero Ferrari

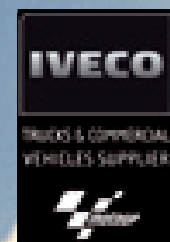
ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

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 100,00 - Versamento sul c/c postale n. 40699209 intestato a Vega Editrice Srl, Milano - 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 MA-FA: Cologno M.se (MI).



DIETRO UNA GRANDE SQUADRA C'È SEMPRE UNA GRANDE ENERGIA.



IVECO. SPONSOR UFFICIALE DEL FIAT YAMAHA TEAM E DELLA MOTOGP.

Dietro ogni successo, c'è sempre il lavoro di una grande squadra. Di persone sulle quali puoi contare e che ti offrono solo le migliori soluzioni. Uomini e mezzi in grado di portare al massimo le tue performance. È questo il compito che ci siamo dati: stare accanto al Fiat Yamaha Team con tutta la nostra energia. E con tutto il trasporto di cui sono capaci i 6 STRALIS e l'ECODAILY che accompagneranno il Team in tutto il mondo e per l'intero MotoGP 2010.

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY

www.iveco.com

ITALSCANIA / UN PERSONAGGIO DI GRANDE ESPERIENZA IN GROPPA AL LEONE

Svedese tropicale

Paolo Altieri



Nato e cresciuto in Scania, con incarichi di grande responsabilità in Africa, Sud America, Messico e Penisola Iberica, Ulf Grevesmühl affronta ora l'ennesima sfida professionale al timone della filiale italiana della marca di Sodertälje per portarla su quote di mercato ancora più prestigiose.

MILANO - Tutto diresti, quando lo incontri e gli parli la prima volta, tranne che sia uno svedese di ghiaccio. Se poi ti confessa in tutta franchezza, anche se a voce bassa, "odio la montagna", allora hai la piena conferma che il "nostro" è davvero un personaggio tutto da scoprire. Ci riferiamo a Ulf Grevesmühl, l'uomo chiamato a rivestire la carica di Amministratore delegato di Italscania dallo scorso 1° settembre e che ha preso il posto di Christian Levin, nominato Executive Vice President, Head of Sales and Services Management

dell'azienda svedese. Dopo solo sette settimane in quel di Trento, dove ha sede la filiale italiana dell'azienda svedese, Grevesmühl fa naturalmente fatica a parlare italiano, ma è già padrone di un piccolo vocabolario che insieme alla sua perfetta conoscenza dello spagnolo e del portoghese, gli consente di capire e di farsi capire.

Intanto continua a prendere lezioni della lingua di Dante ed è convinto che non gli ci vorrà molto tempo prima di potersi esprimere in italiano senza grosse difficoltà. Lo incontriamo nel corso di una colazione a Milano, nella raffinata e calda cornice del ristorante storico El Brellin sui Navigli, e non ci vuole molto a capire di quale pasta sia fatto l'uomo e soprattutto quanto sia straordinaria la sua competenza nel settore dei truck.

Cinquantanove anni, svedese di nascita, cittadino del mondo (come poi vedremo), sposato, tre figli, laurea in ingegneria meccanica conseguita presso il Royal Institute di Stoccolma, prima di arrivare in Italia Ulf Grevesmühl ricopriva l'incarico di Amministratore delegato di Scania Iberica, con la responsabilità delle attività della marca svedese per la Spagna e il Portogallo.

IN UN PAESE RICCO DI STORIA

"Sono particolarmente felice - ci dice - di affrontare questa mia ennesima esperienza di lavoro in un Paese ricco di storia, di arte, di cultura e di fascino come l'Italia, dove per altro c'ero stato una sola volta, a Roma per qualche giorno. È evidente, così come è avvenuto in tutti gli altri Paesi dove ho lavorato finora, che è fondamentale apprendere velocemente la lingua italiana per poter svolger-

re al meglio il mio lavoro, per poter capire anche le sfumature dei discorsi con collaboratori diretti, con i dealer, con i clienti. Ho un vantaggio. Anche qui in Italia è fondamentale il rapporto umano e la mia natura è tale che sotto questo profilo non avrò alcun problema nelle relazioni sia all'interno sia all'esterno dell'azienda".

Scorrendo il suo curriculum professionale, si capisce perfettamente come si è forgiato il carattere di Ulf Grevesmühl. Che ha maturato tutta la sua esperienza professionale sotto la bandiera di Scania ("in pratica - dice - siamo cresciuti insieme"). È solo un giovane ingegnere di 30 anni quando nel 1981 viene spedito nell'Africa Nera, in Angola.

"Fu subito - ricorda Grevesmühl - una esperienza traumatica. Arrivai, infatti, in un Paese che soltanto 6 anni prima, l'11 novembre 1975, aveva conquistato l'indipendenza, dopo secoli di dominazione da parte del Portogallo. Una indipendenza sofferta in quanto da subito l'Angola diventava teatro di una sanguinosa guerra civile nella quale erano in campo non solo contrasti etnici e interni ma anche forze straniere interessate alle risorse petrolifere del Paese e alla sua posizione strategica. Da una parte c'era l'Mpla, movimento marxista-leninista che aveva organizzato una dittatura monopartitica, appoggiato da Cuba e dall'Unione Sovietica, e dall'altra l'Unità, sostenuta da Stati Uniti e Sudafrica, che ingaggiarono una lotta senza esclusione di colpi.

Il conflitto, iniziato nel novembre del 1975 con l'invasione dell'Angola da parte del Sudafrica dell'apartheid, vide l'intervento di migliaia di soldati cubani e gli scontri si sarebbero protratti per anni con gravissime conseguenze soprattutto per



Per Spjut a capo di Scania Finance Italy

L'ESPERTO DI FINANZA

MILANO - Insieme a Ulf Grevesmühl, nuovo timoniere di Italscania, è stato nominato dal 1° settembre scorso anche il suo "braccio finanziario". È Per Spjut subentrato a Peter Taylor nella carica di Amministratore Delegato di Scania Finance Italy. Per Spjut, 45 anni, sposato con due figli, ha ricoperto, a partire dai primi anni '90, diverse posizioni di rilievo all'interno di Scania. Dopo un periodo come direttore Finanziario presso Scania Finance Deutschland, è stato coinvolto in svariati progetti di sviluppo presso i mercati emergenti dell'Europa orientale e dell'Africa. Dal 1995 ha ricoperto la carica di Vice President all'interno di Scania Financial Services con una responsabilità globale delle operazioni finanziarie del Gruppo. Alto, elegante, dall'aria limpida e rassicurante, Per Spjut è l'uomo preposto, in Scania Finance Italy a trovare i migliori strumenti finanziari per venire incontro alle esigenze dei dealer e dei clienti, quanto mai indispensabili soprattutto in tempi difficili come quelli odierni.

la popolazione civile". In questo scenario il giovane Grevesmühl alla guida di Scania Angola fa la sua prima importante esperienza mentre ovunque risuonano i colpi delle armi da fuoco. In Angola il neo Ad di Italscania ci resta fino al 1984, periodo nel quale si sposa con una ragazza portoghese di quarta generazione che gli regala tre splendidi figli, due maschi e una femmina.

Nei quattro anni africani, Grevesmühl ha modo di metterci in evidenza conseguendo

buoni risultati commerciali con importanti commesse di camion Scania da parte del Governo, vincendo spesso la minacciosa concorrenza soprattutto di Mercedes-Benz e Volvo. E arriva puntuale il secondo prestigioso incarico con la nomina a Direttore Esportazione di Scania Brasil per l'America Latina dove resterà fino al 1994. "Quelli brasiliani - racconta - sono stati anni di grande soddisfazione, sicuramente i migliori della mia vita finora. Anche in Sud America diedi il mio contributo nel

gettare le basi per una forte presenza di Scania soprattutto in Brasile".

Nel 1994 Ulf Grevesmühl, seppure a malincuore, lascia San Paolo per affrontare ancora una nuova sfida professionale, questa volta nelle vesti di amministratore delegato di Scania Mexico, dove si fermerà fino al 2000 quando i vertici di Sodertälje lo invitano a riattraversare l'Atlantico per assumere la carica di amministratore delegato di Scania South Africa con sede a Johannesburg.

"Fu come - confessa - un ritorno a casa, anche se la realtà del Sud Africa non erano minimamente paragonabile a quella che avevo vissuto in Angola". Vero e proprio globetrotter sotto la bandiera Scania, Ulf Grevesmühl nel 2008 assume le redini di Scania Iberica per arrivare finalmente in Italia nel settembre scorso, ancora una volta animato da grande entusiasmo nell'affrontare la sua ennesima sfida professionale.

I colleghi di Sodertälje lo chiamano "lo svedese tropicale" e tale lui si sente dopo una vita trascorsa tra Africa, Sud America, Messico e Spagna dove, oltre a maturare una vastissima esperienza internazionale, si è confrontato con culture e problematiche molto diverse tra loro, ma con un comune denominatore: lo spirito latino o quasi. Ecco, è questo l'uomo che porterà definitivamente fuori dalla crisi per proiettarla verso nuovi traguardi l'azienda trentina fondata dalla famiglia Rangoni.

Il "nostro", sotto quella scorza di manager duro e inflessibile, rigoroso e determinato, tradisce un carattere gioviale, positivo, ricco di umanità. È certo che anche in Italia saprà farsi valere nella quotidiana battaglia per tenere in alto il vessillo Scania.

LOGISTICA / L'ONOREVOLE GIACHINO HA PRESENTATO IL PIANO NAZIONALE 2011-2020

Da tassa a motore di crescita

Massimiliano Campanella

ROMA - Il costo dell'inefficienza logistica del nostro Paese viene definito una "tassa" dai principali economisti italiani. Per affrontare il problema Bartolomeo Giachino, Sottosegretario ai Trasporti e Presidente della Consulta dell'autotrasporto e della Logistica, in una doppia audizione in Parlamento ha consegnato il Piano nazionale della logistica 2011-2020. A proposito dei costi della logistica, la Consulta sta portando avanti un lavoro richiesto dal ministro dei Trasporti Altero Matteoli.

In audizione prima all'ottava commissione del Senato e poi alla nona commissione della Camera, l'onorevole Giachino ha presentato il testo del Piano. Il lavoro, iniziato a giugno, è andato avanti con dieci incontri nelle più importanti città italiane (Roma, Genova, Venezia, Napoli, Bologna, Gioia Tauro, Pescara, Torino e Milano) e tante audizioni condotte dal Comitato scientifico della Consulta, presieduto dal professor Rocco Giordano. Nelle audizioni sono stati sentiti Confindustria, Assopporti, Assologistica, le amministrazioni di grandi città per la distribuzione urbana delle merci, alcuni grandi operatori logistici mondiali.

"Insomma - ha precisato l'onorevole Giachino - stiamo sentendo via via tutto il mondo della logistica e dei trasporti del nostro Paese, per giungere non solo ad un Piano condiviso, ma ad un Piano operativo che, nell'attesa che vengano realizzate le grandi infrastrutture strategiche di cui il Paese ha bisogno per il suo futuro, inizi ad aumentare l'efficienza logistica del nostro Paese già a partire dal 2011. In questo modo - ha proseguito l'esponente del Governo Berlusconi - inizieremo a ridurre la grande tassa che attualmente la logistica rappresenta per il Paese

Un lavoro che il Sottosegretario con delega al Trasporto merci ha iniziato lo scorso giugno da Presidente della Consulta dell'Autotrasporto e della Logistica. Sono seguiti confronti, tuttora in corso, con enti e Amministrazioni pubbliche. Obiettivo: far diventare la logistica un fattore di sviluppo che spinga il Paese a crescere già a partire dall'anno venturo.

e, e questa è la novità, a farla diventare un fattore di sviluppo che spinga l'economia a crescere di più".

Andiamo quindi ad analizzare il Piano della logistica. Quali le linee di attuazione? "A metà 2009 - ci ha detto Bartolomeo Giachino - un Rapporto europeo sulle politiche dei trasporti fotografava l'Italia come un Paese in cui il mercato dei trasporti è significativamente evoluto dagli anni Novanta ad oggi e dove, tuttavia, il conseguimento degli obiettivi è molto spesso limitato dall'assenza di una chiara strategia di lungo periodo. L'aggiornamento del Piano Nazionale per la Logistica è un'occasione straordinaria per finalizzare l'azione pubblica, tenendo conto di un contesto nel quale, negli anni recenti, si sono innestati fattori non reversibili di cambiamento. Si tratta di fattori evolutivi che hanno e avranno incidenza diretta sugli scambi e sui sistemi di trasporto, ma che in Italia stentano a trovare considerazione nel momento delle scelte concrete ai fini di una politica industriale di settore. Su scala globale, oltre alle dinamiche indotte dalla globalizzazione, dalle economie emergenti, dall'innovazione telematica continua, si vanno rafforzando indirizzi e vincoli, anche unilaterali, finalizzati all'ambiente,

all'efficienza energetica e alla sicurezza (aviazione, navigazione marittima, ferrovie). Su scala europea, l'allargamento a nuovi Paesi ha introdotto elementi di forte asimmetria, eterogeneità e concorrenza nel mercato interno, anche per i trasporti, spostando a est il baricentro dell'Unione e delle sue politiche di coesione e di vicinato. Le prospettive per i mercati ferroviari sono ricercate, dall'Ue, nei mercati extra-Unione in prospettiva eurasiatica".

Più lenta ma attuale è la nuova centralità mediterranea. "La pressione indotta dalla crisi globale - ha affermato Giachino - ci mette di fronte a un futuro relativamente incerto. Ma nel settore della logistica abbiamo alcune certezze: la contrazione delle risorse pubbliche disponibili, l'accelerazione delle strategie delle aziende più solide e meglio capitalizzate per il rafforzamento della posizione di mercato su scala almeno macroregionale, la ripresa degli scambi per la dinamicità più forte delle economie extra-Ue".

LA POSIZIONE DELL'ITALIA

Come Giachino ha già avuto modo di affermare, ad esempio alla presentazione dell'Annuario 2010 del Mondo dei Trasporti, a suo



Bartolomeo Giachino Sottosegretario ai Trasporti e Presidente della Consulta dell'Autotrasporto e della Logistica

giudizio la logistica è una delle carte strategiche più importanti per recuperare competitività e soprattutto per avere una spinta nuova alla crescita economica del Paese. "Il Piano - ha precisato il Sottosegretario - è il momento per esplicitare questo progetto. La fase di transizione che stiamo vivendo ci impone di essere severi con noi stessi: dobbiamo essere rigorosi nella spinta per definire un percorso che sia in grado, dapprima, di realizzare il clima giusto per affrontare le complesse ed articolate analisi che abbiamo di fronte, e poi di migliorare il sistema logistico del nostro Paese, dal territorio alle infrastrutture, dalla gestione del servizio alle regole".

"Fin dal mio insediamento alla Presidenza della Consulta - prosegue Giachino - ho più volte ribadito che saremmo partiti dal lavoro fatto nel 2006 con l'aggiornamento del Patto e del Piano della Logistica (che era stato apprezzato e condiviso dalla committenza di Confindustria), con l'obiettivo di ritrovare un consenso allargato anche attraverso la partecipazione degli enti locali, delle autorità portuali, degli interporti e degli operatori del settore".

Restano dunque fermi i capisaldi del Piano della Logistica 2006: politiche infrastrutturali, intermodalità, regole e mercato, sicurezza e controlli, nella considerazione e convinzione che il quadro di contesto si è completamente modificato in questi anni e che le prospettive sono sempre più condizionate da processi economici e politici non più di scala nazionale, né tantomeno europea.

"Il nostro spirito - ha proseguito Giachino - deve essere innanzitutto orientato a consolidare il nostro ruolo in Europa, cercando di cogliere le nuove opportunità che si aprono sia nell'Est-Europa che nel Bacino del Mediterraneo e allo stesso tempo dobbiamo incrementare la quota del nuovo traffico Far East-Europe. Gli scambi commerciali dell'Italia per il 70 per cento sono tenuti con i Paesi della vecchia Europa e per questo noi terremo costantemente sotto osservazione le decisioni riguardanti il protocollo delle Alpi così come, nei lavori della commissione, riprenderemo i temi che rendono virtuosi i capisaldi del 2006. Non sarà un libro dei sogni, sarà un Piano operativo che attraverso le azioni condivise e concertate con il territorio

darà vita a un recupero, giorno per giorno, punto logistico per punto logistico, di efficienza del sistema".

L'obiettivo è recuperare un decimo del gap logistico (40 miliardi di euro) l'anno. Un recupero che via via sarà valorizzato dalla realizzazione delle nuove infrastrutture e dalla risoluzione di criticità. "Il recupero di efficienza logistica, dai porti a tutto il sistema logistico - ha dichiarato il rappresentante del Governo - ci porterà un incremento della crescita. Secondo questa più aggiornata visione, allora, la logistica è un problema di politica economica di un certo rilievo. In effetti, una logistica inefficiente arreca danni all'economia attraverso tre canali: per i maggiori costi che essa implica per il sistema delle imprese industriali, per la congestione e l'inquinamento che essa genera (che si traducono in costi sociali non trascurabili) e per l'incapacità che un sistema logistico inefficiente ha di attirare "traffici" (nel senso di trade) capaci di produrre valore aggiunto in un Paese (come l'Italia) che ha, per la sua collocazione al centro del Mediterraneo, una posizione particolarmente vantaggiosa per l'attività logistica".

Quali le scelte per far crescere il Paese

INFRASTRUTTURE STRATEGICHE

ROMA - Il Piano-Programma operativo della Consulta Generale per l'Autotrasporto e la logistica, definito attraverso il Piano della Logistica, trova nelle linee generali piena rispondenza con il Programma infrastrutture e strategie del Ministero delle Infrastrutture e Trasporti: programmare il territorio, le infrastrutture, le risorse per realizzarle.

"La logistica - ha dichiarato Bartolomeo Giachino - vuole e deve essere il vero catalizzatore di tutte le azioni che consentono la costruzione di un programma d'intervento capace di dare attendibilità agli scenari previsionali".

A partire dall'anno 2011, a costo zero per l'Amministrazione, i minor costi saranno determinati da tutta una serie di azioni. Tra queste vanno perlopiù ricordate: l'adozione dello sportello unico doganale; il varo del tanto atteso, dai trasportatori, decreto sui tempi di attesa al carico ed allo scarico.

Completano il quadro tutta una serie di iniziative mirate a sanare settori specifici come la concessione delle autonomie alle Autorità

portuali; l'arrivo di disincentivi per ridurre i viaggi a vuoto; premialità all'outsourcing logistico; distribuzione urbana delle merci; intermodalità, co-modalità e sistema a rete degli interporti; fino ad arrivare al Piano nazionale per i sistemi intelligenti di trasporto.

"Per le azioni che saranno definite al 2020 - ha precisato l'onorevole Giachino - vanno condivisi i richiami che vengono fatti a valutare attentamente i grandi fattori che possono modificare la geografia dei flussi e di riflesso l'impatto sui luoghi, ovvero sul territorio, che sono: l'energia, gli assetti finanziari; i temi ambientali (climatici); la concorrenza a scala mondiale; la sicurezza (security e safety). Con questa impostazione nel corso del programma di sviluppo e attuazione del Piano saranno tenuti costantemente aperti i "canali" di comunicazione tra i diversi gruppi di lavoro attivati anche con gli altri Ministeri, allo scopo di dare valenza di politica industriale al settore dei trasporti e della logistica, che ormai sono elementi cardini della politica economica del Paese".



La ripresa delle attività di trasporto, e di conseguenza di quelle logistiche, rappresenta un volano indispensabile per tutte le attività economiche del Paese e non può quindi subire ulteriori ritardi.

MERCEDES-BENZ / TUTTI I PREGI DELLA NUOVA GAMMA ATEGO

Il professionista della distribuzione

“

Le maggiori novità sono nascoste all'interno della cabina, e si tratta non soltanto di caratterizzazioni estetiche, ma anche di strumenti funzionali che rappresentano un lusso per la categoria. Come il volante multifunzione, di serie su tutti i modelli, con cui possono essere azionati il computer di bordo, il telefono o l'impianto di infotainment senza bisogno di tralasciare la guida.

Lino Sinari

ROMA - Il compito principale resta la distribuzione, ma l'aspetto del nuovo Atego, non a caso insignito del titolo di Van of the Year, in particolare se si va a guardare in cabina, è quello di un professionista del trasporto. Una doppia anima che è stata determinante nel giudizio della giuria internazionale che ha assegnato il titolo al piccolo camion Mercedes Benz, che è evidenziata dal nuovo look della cabina, in cui vengono riprese molte soluzioni riportate pari pari da quella dell'Actros, soprattutto nel frontale e nella mascherina del radiatore, con la griglia decorativa che può oggi essere richiesta anche in tinta con il resto della carrozzeria.

Le maggiori novità sono però nascoste all'interno della cabina, e si tratta non soltanto di caratterizzazioni estetiche, ma anche di strumenti funzionali che rappresentano un lusso per la categoria. Come il volante multifunzione, di serie su tutti i modelli, con cui possono essere azionati il computer di bordo, il telefono o l'impianto di infotainment senza bisogno di tralasciare la guida. È stata profondamente rivista anche la strumentazione, che adesso vede tachimetro e contagiri cir-



condati da una cornice cromata, e in cui nuovi display grafici consentono di visualizzare le informazioni relative a un eventuale navigatore satellitare, oppure alla connessione con il sistema di gestione telematico Fleetboard disponibile anche per questo segmento.

Sempre di serie si trovano sul nuovo Atego coperture dei sedili in materiali migliorati, i poggiatesta integrati nello schienale e una barra portaabiti provvista di ganci regolabili, piccoli particolari che danno però la misura di quanto siano state curate le dotazioni di questo modello.

Sul tunnel del motore è possibile sistemare diverse tipologie di ripiani multifunzione, disponibili nel ricco catalogo degli optional, che comprendono porta bicchieri, portabottiglie e perfino un pratico ripiano che può risultare utile sia come piano di lavoro sia per consu-

mare a bordo il proprio pasto. Una tale varietà di soluzioni permette di personalizzare secondo le proprie esigenze gli interni, potendo contare su particolari rari su veicoli di questa portata, come un frigo box da 23 litri che non sfuggirebbe su di un Actros destinato a viaggi internazionali, diviso in due scomparti e che è in grado di contenere fino a quattro bottiglie da 1,5 litri; ogni scomparto può essere raggiunto singolarmente, sollevando una parte del coperchio, rendendo più facile l'operazione se si è in viaggio, senza interrompere il raffreddamento nel resto del piccolo frigorifero. Il resto della plancia, come già nella versione precedente, può essere scelto sulla base dell'utilizzo finale, tra le scelte disponibili: distribuzione, trasporto di linea e comfort, riservata a chi deve passare più tempo a bordo, così come sono confermate le quattro cabine che

vanno dalla Corta per la distribuzione locale alla Lunga con Tetto Alto, che può essere utilizzata anche per passare una, comoda, notte a bordo.

Così come restano gli stessi i tre propulsori disponibili (i quattro cilindri OM 904 e OM 924 e il sei cilindri OM 906) che sono declinati in un range di potenze che varia dai 156 ai 286 cv, anche in questo caso una disponibilità così ampia da poter sopprimere comodamente a tutte le esigenze.

Questo senza citare il più recente Atego Hybrid di cui par-

liamo più diffusamente nel box di questa pagina. Per quel che riguarda la gamma, la maggior novità è rappresentata da due nuove versioni: nel primo caso si tratta di un Atego da 12 ton con telaio ribassato, che può disporre di 8 ton di carico rimorchiabile, portando il peso ammesso della combinazione con rimorchio a 20 ton, senza con questo uscire dai limiti del pedaggio autostradale tedesco, il che, almeno in quel Paese, si trasforma in un immediato vantaggio economico. Più o meno lo stesso discorso è stato fatto

con la versione da 16 ton, per cui il peso totale ammesso, rimorchio compreso, arriva adesso alle 28 ton.

Ultima novità meccanica di un certo rilievo, la disponibilità del Permanent Magnet Retarder di Voith. Si tratta di una proposta molto interessante che consiste in un Retarder a funzionamento magnetico, quindi totalmente esente da manutenzione così come da costi di gestione, con in più un peso complessivo di appena 43 kg. Il Magnet Retarder può essere montato direttamente in fabbrica.

In attesa del debutto dell'Atego BlueTec Hybrid

CAMPIONE DI ECONOMIA DI ESERCIZIO

ROMA - Cresce l'attesa per il debutto italiano dell'Atego Blue Tec Hybrid di seconda generazione, i cui primi cinquanta prototipi stanno ottenendo risultati molto positivi lavorando nelle aziende tedesche a cui sono stati affidati. In particolare sta ottenendo conferma l'ottima economia di esercizio, che rispetto a un normale Atego può contare su di una riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2 compresa tra il 10 e il 15 per cento. Ottenuti i dati necessari riguardo a un utilizzo quotidiano, e soprattutto all'affidabilità del nuovo propulsore, verrà avviata la produzione in serie e tutte le attività accessorie che questa comporta, dalla stesura di una gamma più completa per quel che riguarda le varianti del modello, all'attivazione di un servizio dedicato che sia in grado di occuparci della sofisticata tecnologia che sta alla base dell'Atego Hybrid.

Il particolare più delicato in questo senso è naturalmente il motore ibrido parallelo, in cui la componente elettrica è posizionata dietro a quella a combustione e alla frizione, e davanti al cambio, una soluzione che consente di utilizzare i due propulsori sia singolarmente che in coppia.

Inoltre questo tipo di composizione permette l'avviamento elettrico dell'Atego, il recupero di energia in frenata e l'ottimizzazione del motore diesel. Per raggiungere questo risultato sono stati necessari vari elementi aggiuntivi, tra cui

la batteria che aziona il motore elettrico, il variatore di frequenza, la centralina Hybrid e un inedito sistema di raffreddamento.

Alla base di tutto sta un normale Atego da distribuzione 1222 con motore diesel a quattro cilindri EEV OM924, un 4,8 litri in grado di sviluppare una potenza massima di 218 cv a 2.200 g/min e una coppia di 810 Nm nell'arco di utilizzo compreso tra i 1.200 e o 1.6090 g/min, a cui si aggiunge il motore elettrico trifase a magnete permanente raffreddato ad acqua, che eroga 44 kW e una coppia di 420 Nm. Ad alimentare quest'ultimo è un pacchetto di batterie agli ioni di litio ad elevata capacità di accumulo, che vengono ricaricate dall'energia recuperata dall'Atego in fase di frenata. In pratica quando si schiaccia il pedale del freno il motore elettrico si trasforma in un alternatore, lo stesso avviene in fase di rilascio, quando il camion è in movimento con la marcia inserita senza però che si agisca sull'acceleratore. A trasformare la corrente alternata del motore elettrico nella corrente trifase della batteria provvede un variatore di frequenza. Completano il quadro il cambio automatico a sei rapporti G 85'6 della serie Telegant e il sistema Start/Stop, che provvede allo spegnimento del motore diesel quando si sosta ad esempio al semaforo, in questo modo a veicolo fermo solo il motore elettrico resta acceso e non si consuma carburante.



A distinguere il nuovo Atego è soprattutto la cabina, che riprende molte soluzioni già adottate da Mercedes Benz su Axor e Actros.



TRUCKS. LEASING & FINANZIAMENTI. SOLUZIONI PER LE FLOTTE. ASSISTENZA & RICAMBI.

Risparmia carburante ad ogni semaforo.

Il nuovo Atego. Con sistema Start/Stop.

Finalmente un veicolo che rende anche da fermo: il nuovo Atego con sistema Start/Stop di serie. Ad ogni sosta risparmia carburante, e aiuta così a ridurre nettamente l'inquinamento e i costi. Per la redditività facciamo di tutto. www.mercedes-benz.it



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

VOLVO TRUCKS / IMPONENTE ORDINE DI 350 VEICOLI DALL'ARABIA SAUDITA

FMX fa centro in Medio Oriente

Il nuovo modello Volvo Trucks destinato ai lavori in cava e in cantiere è al centro della consistente fornitura che Zahid Tractor, distributore del marchio svedese in Arabia Saudita, assicurerà a Al Ayuni Investment & Contracting, importante società che opera nel settore costruzioni e infrastrutture. I camion svedesi saranno utilizzati per una vasta serie di progetti, dalla costruzione di strade alla posa di linee ferroviarie, in procinto di essere avviati.

Fabio Basilico

RIYAD - È da poco arrivato sul mercato e già fa sentire la sua presenza. Stiamo parlando dell'FMX, nuovo veicolo per cava e cantiere lanciato da Volvo Trucks quest'anno.

A Riyad, capitale dell'Arabia Saudita, alla presenza dell'Ambasciatore di Svezia, Jan Thesleff, e del Presidente della Divisione Internazionale di Volvo Trucks, Bjorn Ingemanson, è stato siglato un accordo per la fornitura di 350 veicoli, in maggioranza FMX. Le aziende protagoniste dell'intesa sono Zahid Tractor, distributore Volvo Trucks in Arabia Saudita, e Al Ayuni Investment & Contracting Co.

Gli FMX saranno utilizzati per una vasta serie di progetti, dalla costruzione di strade alla posa di linee ferroviarie. La fornitura dei veicoli ad Al Ayuni Investment & Contracting consentirà appunto a quest'ultima di concretizzare i nuovi progetti di cui di recente ha vinto l'appalto. Il nuovo FMX, equipaggiato con trasmissione Volvo I-shift, rimpiazzerà veicoli di diversi marchi precedentemente utilizzati dalla società. I camion hanno iniziato a lasciare lo scorso mese l'impianto Volvo Trucks di assemblaggio Avi (Arabian Vehicles Industries) situato a Jeddah. Il sito produttivo, costruito nel 1997, è una joint venture tra Zahid Tractor e Volvo Trucks.

PRONTI A MISURARSI CON LE DIFFICOLTÀ

“Siamo soddisfatti di questa cooperazione con Al Ayuni e della fornitura di una così grande quantità di veicoli” ha dichiarato Nasser J Bayram, Managing Director della Divisione Veicoli Commerciali di Zahid Tractor. La scelta della innovativa gamma truck per il settore costruzioni di Volvo è arrivata dopo un attento esame delle caratteristiche dei mezzi centrato su criteri come sicurezza e qualità. Gli FMX sono pronti a misurarsi con condizioni di lavoro tra le più difficili in termini di carichi pesanti, condizioni stradali impegnative e rilevanti pendenze. L'ingegner Abdul Karim Al Ayuni, presidente del consiglio di amministrazione della Al Ayuni Investment & Contracting, ha enfatizzato che l'accordo segue scrupolosamente l'approccio e la metodologia che caratterizza l'agire del gruppo di cui è rappresentante, ovvero il rinnovo su base periodica della flotta truck, al fine di garantire un'elevata produttività dei camion e quindi il puntuale rispetto degli impegni presi verso la clientela.

“Volvo Trucks - ha dichiarato Bjorn Ingemanson - vanta una lunga e forte presenza nel mercato dell'Arabia Saudita e Zahid Tractor è un nostro importante partner da decenni. È molto incoraggiante che Al

Ayuni abbia concretizzato un ordine così importante di mezzi e siamo contenti di essere parte attiva nel concretizzare i grandi progetti infrastrutturali e costruttivi che verranno completati nel Paese”.

Il nuovo FMX, moderna proposta Volvo Trucks per le operazioni pesanti in cava e cantiere, è stato appositamente studiato per i lavori più gravosi. Raccolge il meglio dell'esperienza sul campo del costruttore svedese unitamente alla competenza di Volvo Construction Equipment, azienda leader a livello mondiale nel settore dei dumper articolati, escavatori e pale gommate.

UN SUCCESSO IN TUTTO IL MONDO

L'FMX è caratterizzato da un'elevata altezza da terra. Gli esterni appaiono moderni e robusti, grazie alla nuova griglia superiore ispirata alla serie FH, all'aggressiva parte frontale (allungata nella zona inferiore di 165 mm), al paraurti in acciaio, alla solida piastra e alla barra di protezione; elementi che tutti insieme assicurano un livello di resistenza ideale per le operazioni di cantieristica. FMX è inoltre dotato di un robusto gancio di traino, griglia di protezione per i fari, nuovi gradini antiscivolo e una pratica scala.

Basato sulla piattaforma FM, che ha ottenuto un notevole successo e ha già ampiamente dimostrato la propria validità nell'ambito delle più esigenti applicazioni di cantieristica, soprattutto nei mercati nordici, in Russia e nell'Europa Orientale, il nuovo FMX è un concentrato di potenza ed efficienza grazie ai motori da 11 litri (da 330 a 450 cv) e da 13 litri (da 380 a 500 cv), Euro 5 e/o EEV.



Da sinistra, Jan Thesleff, Ambasciatore svedese in Arabia Saudita, Al Hedaihy, General Manager di Al Ayuni Investment & Contracting, Nasser J Bayram, Managing Director Divisione Veicoli Commerciali Zahid Tractor, Bjorn Ingemanson, Presidente Divisione Internazionale Volvo Trucks.

La versione da cantieristica, aggiornata di recente, del cambio I-Shift consente l'oscillazione del veicolo per sbloccarlo in quasi tutte le situazioni. Inoltre, un nuovo sensore di carico invia a I-Shift informazioni precise sul peso del carico per adeguare la strategia di cambio marcia e la partenza. I-Shift è un cambio manuale automatizzato con 12 marce avanti e 4 marce indietro. Frizione e cambi di marcia sono gestiti automaticamente, per cui il guidatore può agevolmente concentrarsi alla guida del proprio mezzo.

Anche se è comunque prevista la possibilità di selezionare manualmente i rapporti. La potenza frenante dell'FMX, 375 kW a 2.300 giri/min, è garantita dal freno motore Volvo VEB+.

Il nuovo occhio di traino dell'FMX offre un punto di aggancio affidabile e robusto per il traino o la movimentazione ed è in grado di sopportare fino a 25 tonnellate. Inoltre, la nuova superficie antiscivolo dei gradini, con la possibilità di aggiungere un gradino pieghevole opzionale, assicurano una presa sicura in qualsiasi condizione

atmosferica. La scala e il corrimano sul tetto disponibili per la cabina corta consentono al conducente di controllare in modo rapido e comodo l'area di carico direttamente dalla portiera. Ai fianchi della cabina, i solidi specchietti sono più resistenti a graffi e danni esterni, mentre il braccio corto dello specchietto contribuisce a ridurre la zona d'ombra in quest'area, migliorando così la visibilità dal posto guida. I gruppi ottici, caratterizzati da un design nuovo e moderno, possono essere dotati a richiesta di una griglia di protezione, che ostacola il passaggio del pietrisco e non interferiscono nel caso si voglia usufruire del lavafari ad alta pressione opzionale. Nuove e resistenti luci fendinebbia sono installate negli angoli in acciaio del paraurti.

DETTAGLI DI PRECISIONE

Quest'ultimo è suddiviso in tre parti: angoli esterni in acciaio dello spessore di 3 mm, una solida piastra di protezione e una nuova barra per applicazioni pesanti, per proteggere i componenti essenziali che si trovano all'interno. Il nuovo gradino antiscivolo integrato nella piastra di protezione agevola l'accesso al parabrezza per semplificare le operazioni di pulizia: in optional, FMX può montare un gradino pieghevole aggiuntivo oppure una maniglia di accesso anteriore sulla griglia superiore. FMX monta nuovi e rinforzati serbatoi carburante in acciaio: sono stati sollevati per garantire una maggiore altezza da terra. Una nuova posizione più elevata della presa d'aria nella cabina corta,

disponibile a richiesta, consente di ottimizzare la qualità dell'aria fornita al motore e migliora, al tempo stesso, la visibilità durante la retromarcia.

In cabina (sono disponibili le versioni Day cab, Sleeper cab e Globetrotter cab), i resistenti tappetini in gomma sono dotati di rialzi laterali per trattenere la sporcizia e il fango all'interno dell'area del tappetino stesso, in modo da agevolare le operazioni di pulizia. Sono proposti tre nuovi rivestimenti degli interni: sedili e pannelli delle portiere in vinile, sedili in tessuto e pannelli delle portiere in vinile o sedili e pannelli delle portiere in velluto. I sedili in pelle sono opzionali.

Tre nuovi accessori interni contribuiscono a un maggiore comfort del guidatore: un tavolino con spazio dedicato per bicchieri e penne, un comodo vano portaoggetti e un portacarta in tessuto impermeabile. Volvo Trucks offre anche kit specifici di predisposizione per allestitori e opzioni di montaggio per le luci da lavoro e di retromarcia.

Consapevole delle qualità intrinseche del suo nuovo prodotto, Volvo Trucks punta, grazie all'FMX, ad ampliare la propria presenza nel settore della cantieristica. Staffan Jufors, Presidente e Ceo di Volvo Trucks, lo aveva dichiarato in occasione della presentazione dell'FMX: “Volvo Trucks occupa una posizione di leadership nel settore dei trasporti a lungo raggio. Il nostro obiettivo è raggiungere una posizione analoga anche nel segmento della cantieristica”. La grossa commessa dell'Arabia Saudita dimostra che la direzione intrapresa è quella giusta.



Il Volvo FMX, evoluzione dell'FM, è stato studiato e allestito per operare su terreni difficili, sia che si tratti delle insidiose cave europee che dei cantieri dissestati dell'Africa e dell'Asia.

IVECO / RIPARTITA LA CAMPAGNA CON OFFERTE VANTAGGIOSE PER I CLIENTI

Genialità e sicurezza al servizio dell'uomo

I clienti Iveco, oltre ad approfittare di un check-up gratuito su tutta la gamma, potranno usufruire infatti anche di sconti sui Ricambi Originali. All'iniziativa è legato anche un concorso che mette in palio numerosi premi, tra cui spiccano un viaggio alle Maldive, 15 TVfullHD, 20 I-pad e 20 week-end Benessere.

Nils Ricky

TORINO - Sono ripartiti gli "Iveco Days 2010", l'iniziativa firmata Iveco Customer Service che ogni anno, in estate e in inverno, propone vantaggiose offerte commerciali ai clienti Iveco possessori di veicoli della gamma ECODaily, Eurocargo e Stralis. In Italia la campagna, che ha preso in novembre e sarà valida fino al 15 Dicembre, è accompagnata da un'offerta commerciale molto interessante. I clienti Iveco, oltre ad approfittare di un check-up gratuito su tutta la gamma, potranno usufruire infatti anche di sconti sui Ricambi Originali. All'iniziativa è legato anche un concorso che mette in palio diversi premi, tra cui un viaggio alle Maldive, 15 TVfullHD, 20 I-pad e 20 week-end Benessere.

Il tema portante della campagna di comunicazione degli Iveco Days quest'anno è "Genialità e Sicurezza al servizio dell'uomo", pay-off di derivazione leonardiana, studiato ad hoc per dare continuità al messaggio Iveco al recente Salone IAA di Hannover, dove l'uomo di Vitruvio era posto al centro dello stand. La centralità del-



Anche gli acquirenti di Stralis possono partecipare agli Iveco Days 2010 organizzati come ogni anno dal Customer Service.

l'uomo è la metafora che descrive completamente il parallelismo con la strategia Iveco che pone l'uomo, ossia il cliente, al centro di tutta la propria attività: dalla progettazione del prodotto alla commercializzazione,

dall'assistenza alla definizione di specifici servizi finanziari.

In questo senso si vuole sottolineare, ancora una volta, come sia possibile mantenere il proprio veicolo nelle migliori condizioni di esercizio affidan-

dolo alla professionalità e ai Ricambi 100% Originali offerti dalla Rete assistenziale Iveco. Allo stesso modo solo la qualità dei Ricambi Originali, si coniu-

ga perfettamente alla sicurezza, che solo un prodotto Originale è in grado di offrire.

L'iniziativa non è riservata soltanto al territorio italiano,

ma avrà anche un impatto internazionale, coinvolgendo, attraverso la rete di Concessionarie e Officine Iveco aderenti, altri 25 mercati europei.

Ancora una iniziativa umanitaria di Iveco Mercato Italia

UN ECODAILY COMBI PER I DISABILI

TORINO - Nell'ambito delle iniziative umanitarie dell'azienda, caratterizzate da una forte carica di solidarietà, Iveco ha consegnato un ECODaily Combi 35S14 allestito per trasporto disabili. Alla cerimonia di consegna, che si è svolta presso la sede della C.H.V. Cooperativa Sociale di Solidarietà Onlus di Suzzara, in provincia di Mantova, erano presenti il Direttore dello Stabilimento di Suzzara Marco Zaninelli ed il Responsabile Risorse Umane Luca Merlo, il Presidente di C.H.V. Cooperativa Sociale di Solidarietà Onlus Ernesto Volta e le Autorità locali e provinciali.

Il veicolo, donato dallo Stabilimento Iveco di Suzzara, nel quale viene prodotto, dispone di una cabina di tipo semiavanzato e porta laterale destra scorrevole finestrata. Oltre all'autista può trasportare 8 passeggeri. Per questa versione sono state installate all'interno guide per ancoraggio di 3 carrozzelle per disabili a cura dell'Allestitore Car Oil System, sempre con sede a Suzzara. La catena cinematica dispone del brillante motore FIA di FPT da 136 cv, 4 cilindri in linea ad iniezione diretta con turbina a geometria variabile + EGR.

Lo Stabilimento Iveco di Suzzara, nato nel lontano

1878 per la produzione e riparazione di macchine agricole, a partire dal 1950 produce veicoli commerciali leggeri. A seguito della costituzione di Iveco, nel 1978, presso questo impianto è stato costruito il primo Daily. Attualmente a Suzzara viene realizzato l'ECODaily nella versione furgone e semivetrato, combi e cabinato. Combinando portate, volumi, lunghezze, passi, ruote, assali, sospensioni, cambi e rapporti al ponte il cliente può ordinare un veicolo commerciale leggero praticamente su misura con MTT da 2,8 a 7 tonnellate.

ECODaily conferma quindi, ancora una volta, le sue caratteristiche di flessibilità ed allestibilità nell'offrire soluzioni di trasporto anche molto specifiche come quella del trasporto disabili. La C.H.V. Cooperativa Sociale di Solidarietà Onlus di Suzzara, costituita nel 1986, si prende cura di circa 50 persone con disabilità psico-fisica intellettiva e relazionale offrendo un centro diurno, un servizio formativo per l'autonomia e alloggi protetti per persone con gravi problematiche motorie e coprendo con i suoi servizi i comuni mantovani di Suzzara, Motteggiana, Pegognaga, Gonzaga, Moglia, San Benedetto Po e Borgoforte.

RENAULT TRUCKS / A Parigi girano cinque Premium allestiti con trasmissioni dell'americana Allison

L'automatico che fa risparmiare

La sperimentazione è stata avviata da Staf Transports, che si occupa di rifornire i supermercati nella capitale francese: sugli articolati da 19 t sono stati introdotti gli innovativi cambi automatici della Serie 3000.



I cinque Premium acquistati l'anno scorso da Staf Transports sono stati tutti dotati di cambi automatici Allison della Serie 3000 (in alto).

TORINO - Un test di dodici mesi realizzato da Staf Transports, uno dei principali gruppi di distribuzione di alimenti refrigerati di Parigi, ha confermato l'efficienza dei consumi dei camion frigo allestiti con trasmissioni completamente automati-

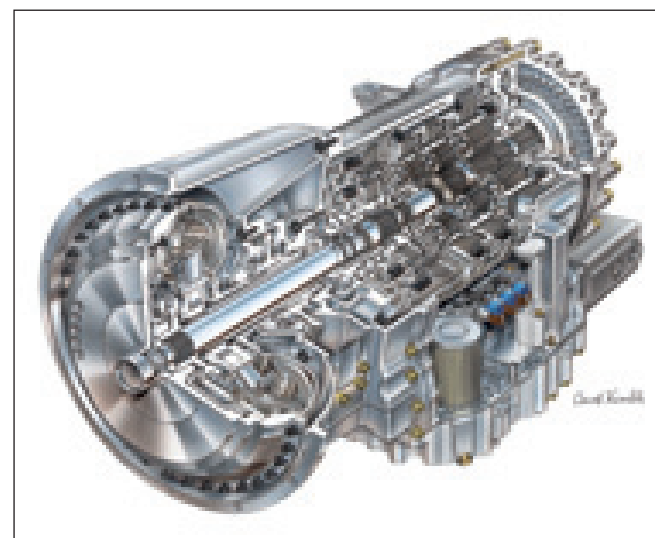
che. Lo rende noto Allison, azienda americana operativa nel settore delle trasmissioni automatiche per veicoli commerciali e nei sistemi di propulsione ibridi.

Staf Transports opera una flotta di oltre 350 veicoli e ri-

fornisce i principali supermercati di Parigi, oltre a diversi negozi. Dal 2008 ha iniziato a introdurre i cambi automatici Allison della Serie 3000 nei suoi veicoli da 19 t, come parte di un piano di rinnovamento della flotta. Al momento, il gruppo

possiede 20 truck allestiti con le trasmissioni Allison della Serie 3000, compresi cinque Renault Premium Distribuzione acquistati lo scorso anno.

"La scelta - ha dichiarato Kara Mendjel, Ceo di Staf Transports - era stata inizial-



mente dettata dalla comprovata affidabilità delle trasmissioni completamente automatiche Allison utilizzate in Francia in altre applicazioni particolarmente severe".

Per un anno intero i veicoli allestiti con i cambi Allison hanno lavorato fianco a fianco con le trasmissioni automatizzate. I dati sui consumi di carburante e sulla produttività (carico utile) sono stati raccolti elettronicamente.

Grazie alla loro maggiore efficienza ottenuta dalla combinazione del convertitore di coppia e del powershift, i camion con cambi automatici Allison sono stati abbinati a un motore Dxi7 da 320hp, con quattro litri in meno rispetto al Dxi11 da 370hp utilizzato dal resto della flotta (allestita con cambi automatizzati).

I test comparativi, eseguiti quotidianamente sugli effettivi percorsi di servizio in Parigi, hanno dimostrato un consumo

di carburante medio di 28 l/100 km per gli Allison contro i 36,4 l/100 km per gli automatizzati, risparmio ottenuto senza alcuna diminuzione di produttività o prestazioni.

L'utilizzo di motori con una cilindrata inferiore nei veicoli equipaggiati con cambi Allison consente di risparmiare il 17 per cento di carburante; a questo risultato, già di per sé eccellente, si aggiunge un ulteriore risparmio del 7 per cento grazie all'applicazione dei più recenti pacchetti di ottimizzazione Allison che includono nuove funzioni quali l'LBSS (Load Based Shift Scheduling). Il sistema seleziona automaticamente la modalità "economy" o "performance" sulla base del carico utile del veicolo e della topografia del percorso. "Il risparmio di combustibile che abbiamo registrato nel periodo di prova da parte dei veicoli - ha affermato Kara Mendjel - ammonta a 8,5 l/100 km, un dato decisamente considerevole".

RENAULT TRUCKS / UNA VASTA GAMMA DI SERVIZI
PER L'INTERO ARCO DI VITA DEL VEICOLO

Presenza costante al fianco dell'autotrasportatore

“Progettare, fabbricare e vendere veicoli industriali: Renault Trucks è tutto questo ma anche molto di più. La Casa francese intende accompagnare il cliente durante l'utilizzo del suo mezzo di lavoro con servizi che permettono di prevedere e ridurre i costi d'esercizio, proseguire l'attività anche in caso di guasto meccanico, ottimizzare le prestazioni del camion soprattutto in termini di economie di carburante. Il tutto grazie a una rete internazionale di uomini e donne specializzati e costantemente formati.

Fabio Basilico

LIONE - A 360 gradi. Così intende la sua mission aziendale Renault Trucks. Progettare, fabbricare e vendere veicoli industriali, ma non solo. Renault Trucks intende accompagnare il cliente non solo nel momento dell'acquisto di un veicolo con gli opportuni consigli, la competenza e l'aiuto per i finanziamenti. Conta anche di stargli vicino durante tutto l'arco di vita del mezzo con un'ampia serie di servizi che permettono al cliente di prevedere e ridurre i costi d'esercizio, proseguire l'attività anche in caso di guasto meccanico, ottimizzare le prestazioni del camion soprattutto in termini di economie di carburante. Il tutto grazie a una rete internazionale di uomini e donne specializzati e costantemente formati.

PER TUTTE LE SITUAZIONI

Nella fase d'acquisto, Renault Trucks propone servizi finanziari che potremmo definire polivalenti, cioè che prendono in considerazione tutte le situazioni. I servizi finanziari svolgono un ruolo essenziale per il cliente che deve acquistare il suo truck, soprattutto quando la congiuntura economica è difficile e i finanziamenti, da parte degli istituti bancari, vengono erogati con il contagocce. I Renault Trucks Financial Services sono stati creati per trovare con il cliente la miglior soluzione d'acquisto, in funzione dei suoi bisogni e delle sue possibilità. Ad esempio è possibile scegliere il leasing con riscatto, fissato in anticipo, oppure il leasing finanziario per una durata e un chilometraggio annuo ben determinati.

Sempre per quanto riguarda la fase di acquisto, Renault Trucks propone la scelta del noleggio Clovis per una gestione ottimale del parco. Il cliente può scegliere il noleggio e appoggiarsi alla rete Clovis Location in Francia, denominata Clovis Rent negli altri Paesi. È infatti presente in Francia, Spagna, Paesi Bassi, Portogallo, Lussemburgo e Italia con 200 strutture e un parco di 20mila veicoli. Con a disposizione un'ampia gamma di automezzi da 2,6 a 26 tonnellate, il noleggio si adatta a tutte le situazioni e a tutti i settori di attività. Una soluzione che offre molta flessibilità al trasportatore, perché è adatta a tutte le situazioni e a tutti i settori d'attività. Senza



contare la flessibilità, dal momento che il cliente può scegliere un noleggio di breve o media durata per ottimizzare i suoi costi di esercizio e ridurre il parco circolante allo stretto indispensabile, oppure un noleggio di lunga durata con veicoli che portano il nome dell'impresa noleggiatrice e beneficiano di manutenzione e assistenza complete.

Altro importante capitolo quello dei servizi atti a prevedere e ridurre i costi di manutenzione. Tre i punti fondamentali: non avere fermi imprevisi con contratti di manutenzione performanti; pianificare gli interventi e prevenire i guasti con i forfait "tutto compreso"; rivolgersi agli specialisti di Fast&Pro, il servizio dedicato ai veicoli commerciali. In merito al primo punto, esiste il contratto di manutenzione Start&Drive, destinato a coloro che desiderano tenere sotto controllo le spese di manutenzione e riparazione del loro veicolo, usufruendo della sua massima disponibilità.

Il riparatore autorizzato più vicino si incarica della manutenzione e della riparazione, il cui costo è coperto completamente o in parte dal contratto. Il riparatore Renault Trucks, poi, mette a punto con il cliente un programma di manutenzione preventiva, basato su interventi pianificati in anticipo in modo da ridurre i rischi di guasti accidentali. Le formule a disposizione sono molteplici, dalla copertura delle riparazioni più semplici in officina a una completa copertura di tutte le operazioni di manutenzione, della sostituzione dei pezzi d'usura e delle riparazioni.

L'autotrasportatore può utilizzare anche lo strumento del contratto di copertura dei rischi tecnici Expandys, una vera assicurazione che si aggiunge alla garanzia del costruttore e ha



La gamma dei servizi erogati da Renault Trucks va a coprire le esigenze di tutta la clientela da chi effettua trasporti di linea fino a chi opera su base regionale con i furgoni del marchio francese.

una durata massima di cinque anni coprendo i costi di riparazione e l'assistenza in tutta la rete europea.

I forfait di manutenzione e dei controlli preventivi "tutto compreso" sono disponibili in tutta la rete della Losanga e hanno un contenuto d'intervento chiaramente definito con un prezzo fisso stabilito in anticipo. Forfait basilari sono, per esempio, quelli della revisione, dei freni, dei controlli periodici. È chiara l'utilità del controllo preventivo: rilevare sul mezzo le eventuali anomalie che potrebbero trasformarsi in guasto. Intervenire in questo modo significa limitare i rischi di rotture accidentali e quindi di interruzione svantaggiosa dell'attività dei clienti.

Ai professionisti che utilizzano un veicolo commerciale,

Renault Trucks propone dal 2005 i servizi dei centri Fast&Pro, arrivati a quasi cento unità in Europa. Dedicati alla vendita e alla manutenzione dei veicoli commerciali, questi centri devono avere un'area riservata e completamente separata dall'officina dedicata ai veicoli pesanti, orari più ampi e personale specializzato nel comparto dei commerciali. Fast&Pro propone dei forfait di revisione rapida, veicoli di cortesia, diagnosi sicurezza e, per quanto riguarda il territorio francese, il trasporto dei veicoli per il controllo tecnico.

Il capitolo servizi per la massima disponibilità dei veicoli è di fondamentale importanza per tutte le aziende di trasporto attente alla redditività. Grazie alla rete di 1.200 punti di service, con circa 5.000 tecnici, e oltre

200 veicoli d'assistenza, Renault Trucks ha creato un servizio di intervento rapido ed efficace, 24 ore su 24, sette giorni su sette. Per seguire più facilmente tutto l'iter dell'intervento tra la chiamata e la chiusura della pratica, il cliente ha un solo interlocutore con cui interfacciarsi che parla la lingua da lui scelta.

Dopo la diagnosi eseguita telefonicamente, un tecnico va sul posto, esamina il problema e, quando è possibile (nella quasi totalità dei casi) interviene direttamente sul veicolo. Se servono ricambi specifici, la rete può attivare il servizio Activ'Parts disponibile 24 ore su 24 per far arrivare urgentemente i ricambi necessari. I professionisti clienti Lunga Distanza possono scegliere anche il servizio GO24: Renault Trucks si impegna a risarcire finanziariamente il cliente se non riesce a deppennarlo entro 12 ore.

Il personale della rete di assistenza frequenta regolari corsi di formazione a Lione sui nuovi prodotti e sui nuovi software di diagnosi, organizzati dal Renault Trucks International Training oppure dal Renault Trucks Formation France.

L'intervento in officina prevede l'utilizzo di ricambi certificati da Renault Trucks con il marchio Approved Parts. Una garanzia di sicurezza e affidabilità.

Renault Trucks eXchange corrisponde all'attività "pezzi di rotazione" del costruttore francese. Si tratta di rinnovare completamente gli organi meccanici essenziali (motore, cambio e sottoinsiemi) e di ridare loro una seconda vita. Un servi-

sieme veicolare (rimorchio incluso) come assali, sistema frenante meccanico, pneumatico ed elettronico, sistema elettrico, di segnalazione, di sicurezza, di rimorchio e sollevamento, filtri, motore, equipaggiamenti speciali, sterzo, sospensioni, carrozzeria. La seconda comprende tutti gli organi o gli elementi necessari alla manutenzione in officina come attrezzi, strumenti e protezione, igiene individuale. Dunque, i prodotti di questa offerta denominata Okelia sono selezionati da Renault Trucks presso fornitori conosciuti e riconosciuti sul mercato. Prodotti conformi alla regolamentazione e alle norme di sicurezza e garantiti un anno. Come i ricambi Approved Parts, i prodotti Okelia beneficiano della logistica strutturata di Renault Trucks e sono disponibili in tutta la rete.

Da ultimo i servizi per ridurre i costi del carburante. Qui entra in gioco il noto Optifuel Programme di Renault Trucks, che propone un completo set di servizi. L'autotrasportatore ha dunque a disposizione tutti gli strumenti e le competenze per fare subito economie di carburante sostenibili. Optifuel Programme comprende una formazione teorica e pratica alla guida razionale (Optifuel Training), un software di controllo del consumo e d'analisi degli stili di guida (Optifuel Infomax) e l'accesso a un sito internet esclusivo (Club Optifuel Programme).

TRASPORTO OTTIMALE

Optifuel Training viene svolto in uno o due giorni ed è erogato da formatori specialisti Renault Trucks: si rivolge ai formatori, ai responsabili del parco aziendale o direttamente agli autisti interessati ed è applicabile a tutti i componenti della flotta. Presso il cliente viene installato un software d'analisi specifico con adeguata formazione al suo utilizzo. È l'Optifuel Infomax che permette di estrarre i dati di consumo del veicolo e di analizzare gli stili di guida dei conducenti in funzione del tipo di percorso di lavoro.

Evidenzia il livello di applicazione delle istruzioni di guida economica, i progressi effettuati dai conducenti e le eventuali ulteriori economie di carburante. È anche possibile evidenziare le differenze rispetto alla media della flotta. In definitiva, un insieme di dati preziosi che permettono di creare piani d'azione per ottimizzare il consumo dell'insieme della flotta.

Dopo la formazione, Renault Trucks non perde di vista i clienti che vengono accompagnati sul lungo periodo per far durare i benefici delle istruzioni ricevute. Tutto questo grazie al sito internet Club Optifuel Programme che in pratica prolunga la formazione.

On line ci sono consigli pratici di esperti, buone prassi, strumenti per animare quotidianamente il programma per le economie di carburante. Tutto l'Optifuel Programme è sviluppato sulle gamme Lunga Distanza, Costruzione e Distribuzione e si rivolge alle imprese di trasporto di qualsiasi dimensione e di tutti i settori.

Optifuel Programme è disponibile in tutta Europa. Dal 2008, in Francia, oltre 300 imprese con circa 14mila autisti vi hanno aderito. I risultati sono concreti: la riduzione del consumo può arrivare al 15 per cento sull'insieme della flotta.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

Impegno, franchezza, prossimità al cliente

Tre valori essenziali che caratterizzano le azioni
di Renault Trucks.

Renault Trucks, forte nella sua convinzione che non possa esistere un mondo senza camion e che la società non possa sopravvivere senza di essi, ne sostiene attivamente gli utilizzatori e si impegna per ridare fierezza al trasporto stradale, ai suoi operatori, ai loro autisti.

www.renault-trucks.it

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

EDUCAZIONE
E APPRENDIMENTO



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

CULTURA
E SPETTACOLO



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

GIOIA
DI VIVERE



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

ASSISTENZA
ALLE PERSONE



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

AIUTI
UMANITARI



*Renault Trucks mantiene gli impegni



RENAULT TRUCKS / INAUGURATO A LATINA UN NUOVO PUNTO DI SERVIZIO

Frencar lancia la sfida

Gestita dai fratelli Temistocle e Fabio Pistilli, la Frencar è entrata nel circuito del marchio francese, diventando protagonista della rete nazionale di officine autorizzate Renault Trucks.

Mauro Zola

LATINA - Il rafforzamento di una rete passa non soltanto attraverso i dealer ma anche le officine autorizzate in particolare quelle che fanno da punto di riferimento per la distribuzione dei ricambi. Renault Trucks, di sicuro il costruttore che più ha rafforzato in quest'ultimo anno la propria rete sul territorio ha inaugurato una nuova officina, si tratta della Frencar di Borgo Podgora, in provincia di Latina, che è entrata nel circuito del marchio francese.

La Frencar, attualmente gestita dai fratelli Temistocle e Fabio Pistilli, nasce nel 1956, a fondarla è Marcello Pistilli e l'obiettivo è quello di occuparsi prevalentemente di impianti frenanti. La prima sede è in un capannone di circa 600 mq situato in Via Piave sempre a Latina. Negli anni 90 entrano a far parte dell'azienda i figli del titolare, Temistocle e Fabio che più tardi ne prenderanno le redini.

Nel 2004 grazie al solido rapporto di fiducia e collaborazione con i più importanti trasportatori del territorio costruito nell'arco degli anni, Fabio e Temistocle, visto anche il buon andamento degli affari, decidono di investire nella propria azienda, pensando in grande ed acquisendo un'area di 40.000 mq con un capannone di 1.300 mq adibito ad officina oltre ad un'altra struttura di circa 300 mq dove trovano spazio un ampio magazzino ricambi, gli uffici amministrativi e commerciali.

Potendo disporre di una simile struttura i due fratelli decidono di allargare il proprio raggio di azione coprendo tutte le diverse branche della meccanica, e di legarsi ad un marchio importante che gli garantisca una diversa visibilità e gli apra nuove e più importanti prospettive di business; da qui l'accor-



Attualmente alla Frencar lavorano oltre ai titolari sette meccanici tra cui un capo officina con pluriennale esperienza sui veicoli industriali della Casa francese, quattro meccanici frenisti e due meccanici sempre provenienti dall'esperienza Renault Trucks.

do con Renault Trucks.

Attualmente alla Frencar, oltre ai titolari lavorano sette meccanici, tra cui un capo officina con pluriennale esperienza sui veicoli industriali del marchio francese, quattro meccanici frenisti e specializzati negli impianti aria e due meccanici sempre provenienti dall'esperienza Renault Trucks.

Quale può essere considerato il vostro punto di forza?

"Tempestività, disponibilità ed esperienza - spiega Fabio Pistilli - sono i punti di forza che ci contraddistinguono".

Come avete vissuto la crisi? E secondo voi è già finita?

"Sicuramente si è trattato di

un momento duro e difficile che abbiamo affrontato grazie al frutto dei 50 anni di lavoro serio ed efficace che abbiamo alle spalle. Ciò ha fatto sì che nel momento di crisi l'esperienza e le risorse accantonate ci permettessero di far fronte alla congiuntura negativa. Secondo noi siamo ancora in ballo ma da imprenditori siamo ottimisti e fiduciosi nel nostro lavoro e nella ripresa".

La nuova officina R1 va a inserirsi nell'area in cui opera la filiale diretta di Renault Trucks. Abbiamo quindi chiesto al responsabile Carlo Di Carlo di darci un'analisi generale del settore nel Lazio.

"La crisi - spiega il direttore della filiale - ha toccato forte-

mente il settore del trasporto nel Lazio nell'arco del 2009 con decremento dell'immatricolazione oltre il 40 per cento. Nel 2010 il mercato inizia a dare segnali di ripresa, specialmente nel secondo semestre, e dall'analisi dell'immatricolazione aggiornato ad ottobre 2010 si presenta in leggera crescita rispetto al pari periodo 2009".

Come è oggi il mercato Renault Trucks nel Lazio?

"In leggera ma costante crescita dopo il pesante calo del 2009. Oggi siamo ad un livello vicino all'8 per cento sul territorio romano dove, escludendo gli appalti pubblici, settore in cui ci stiamo organizzando solo oggi, possiamo dire di essere

l'importatore di riferimento. Una nota particolare va al mercato di Latina dove dagli ultimi aggiornamenti dell'immatricolazione ci posizioniamo sicuramente come primo importatore. Per quanto concerne la provincia di Frosinone siamo sicuri che nel 2011 raggiungeremo i livelli che ci competono".

I veicoli commerciali sono sempre stati molto importanti nel Lazio, come è stato accolto il nuovo Master?

"Siamo particolarmente entusiasti ed orgogliosi del nuovo veicolo, che ad un'estetica accattivante unisce sicuramente il comfort di marcia e una tecnologia all'avanguardia. Lasciamo comunque parlare i numeri che

confermano l'apprezzamento sul mercato del nuovo Master con un portafoglio acquisito nei primi 5 mesi di circa 100 ordini".

Il best seller Renault Trucks è oggi sicuramente il Premium, è così anche per voi e come è stato accolto il programma Optifuel?

"Il Premium è oggi indiscutibilmente il prodotto leader del nostro Brand e del mercato. È il veicolo da battere, la sua affidabilità unita agli importanti risultati sul piano dei consumi fanno sì che le aziende strutturate lo individuino come la soluzione ideale per le loro esigenze di trasporto, non a caso negli ultimi mesi abbiamo raggiunto accordi commerciali di rilievo con aziende di primaria importanza sui nostri territori di competenza".

Come è strutturata la vostra rete di assistenza? Cosa rappresenta per voi la trasformazione in R1 dell'officina di Frosinone?

"La rete di assistenza è formata da 6 officine dislocate strategicamente sul territorio di cui riteniamo di fondamentale importanza, in questa fase, la nomina delle strutture Frencar di Latina e Iannucci & Proia di Frosinone da noi repute fondamentali per lo sviluppo del business sui rispettivi territori e comunque in linea con la nostra volontà di essere sempre più vicini ai clienti".

Che previsioni vi sentite di fare per il mercato 2011?

"La nostra previsione è sempre la stessa, lavorare con serietà, determinazione e costanza al fine di farci trovare sempre pronti per cogliere le opportunità che il mercato potrà offrire. La crescita a livello nazionale prevista per l'anno prossimo si attesta intorno al quindici per cento".

Il Gruppo Catone conquistato dai veicoli Renault Trucks

Colpo grosso della Losanga

Il primo contratto riguarda ben 126 Renault Premium dei quali 25 consegnati entro la fine dell'anno, il resto nel corso del 2011. Importanti forniture anche per il Gruppo Pigliacelli e, sempre nel Lazio, la Autotrasporti Rizzato di Cisterna di Latina.

SAN SPERATE - Agli osservatori più attenti non è certo sfuggita la presenza in Sardegna, all'inaugurazione della nuova concessionaria del gruppo Di Cunzolo, di Carlo Catone, presidente dell'azienda di trasporto che porta il suo nome (e di tante altre società). Presenza giustificata da una decisione recente che potrebbe da sola migliorare l'umore di tutto il management Renault Trucks. Per la prima volta infatti il Gruppo Catone, specialista nei trasporti refrigerati con sedi in tutta la Penisola, lascerà il suo fornitore storico e acquisterà, anzi, ha acquistato 126 Premium. Cinque sono già stati consegnati, poco più di venti lo saranno prima della fine dell'anno, i restanti entro il 2011.

Un grande colpo, a cui ha contribuito direttamente il presidente della Losanga Stefano Chmielewski, anch'egli presente in Sardegna e che giustifica ulteriormente le ambizioni del costruttore

francese di puntare alle prime posizioni di mercato anche in Italia. Soddisfatto anche il management Lalpemuno, la società di Di Cunzolo che opera in Campania, che si occuperà di fornire la manutenzione programmata scelta da Catone, che ha la sua sede principale proprio in quella regione.

È non è questa l'unica buona notizia che arriva dal settore flotte per Renault Trucks: anche il Gruppo Pigliacelli, che ha la sua sede principale, inaugurata quattro anni fa, a Frosinone, dopo aver testato per un anno un Premium, ha deciso nelle scorse settimane di acquistarne altri 50. Sempre nel Lazio, per la precisione a Cisterna di Latina, la Autotrasporti di Rizzato sta definendo i termini di un accordo piuttosto congruo. A dare il via a questi risultati pare essere soprattutto il programma Optifuel, abbinato alle buone prestazioni in tema di economia di esercizio del Premium.



VOLVO TRUCKS / CON SHELL PER SOSTENERE LA RICERCA ONCOLOGICA

Un patto per la vita



Fino al prossimo 31 dicembre Volvo Trucks, insieme al partner tecnico Shell Lubricants, per ogni litro di lubrificante originale Volvo venduto presso la Rete Ufficiale Volvo Trucks, devolgerà una percentuale del guadagno alla Fondazione Istituto Europeo di Oncologia di Umberto Veronesi. L'ammontare raccolto entro fine anno verrà corrisposto alla Fondazione in un'unica soluzione.

Pietro Vinci

MILANO - Non è la prima volta, e non sarà certo l'ultima, che grandi nomi dell'industria automotive mettono in atto i principi della responsabilità sociale d'impresa. Ogni volta si tratta di qualcosa di importante, di significativo dal punto di vista morale e soprattutto dell'utilità sociale che comporta. Protago-



Marco Lazzoni, Amministratore delegato di Volvo Truck Corporation-Sede Italiana

niste della nuova iniziativa benefica sono Volvo Trucks e Shell, che si sono unite per aiutare la ricerca oncologica, settore importantissimo della scienza medica che si occupa di prevenire e curare i tumori. Le due multinazionali sostengono l'Istituto Europeo di Oncologia di Milano, con sede in Via Ripamonti 435, nato da un'idea di Umberto Veronesi, inaugurato nel maggio 1994 e divenuto Istituto di Ricovero e Cura a Carattere Scientifico (IRCCS) con decreto ministeriale del gennaio 1996. Un ente di diritto privato senza fini di lucro che eroga prestazioni anche in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale.

Fino al prossimo 31 dicembre Volvo Trucks, insieme al partner tecnico Shell Lubricants, per ogni litro di lubrificante originale Volvo venduto presso la Rete Ufficiale Volvo Trucks, devolgerà una percentuale del guadagno alla Fondazione Istituto Europeo di Oncologia. L'ammontare raccolto entro fine anno verrà corrispo-

sto alla Fondazione in un'unica soluzione. Ogni cliente che sceglierà la qualità dei lubrificanti Volvo, quindi, contribuirà a sostenere la ricerca oncologica, partecipando attivamente a questa importante iniziativa.

Perché la ricerca possa vivere ha sempre bisogno di fondi. Non bastano, infatti, l'ingegno, l'esperienza e la dedizione dei singoli ricercatori ma è necessario anche garantire a questi ultimi la possibilità concreta di lavorare sempre al più alto livello. Ecco perché a fianco dell'Istituto opera la Fondazione Istituto Europeo di Oncologia, entità non a scopo di lucro, che raccoglie fondi per contribuire alla formazione e allo sviluppo della ricerca clinica e sperimentale.

“Le persone al centro. È questo il pilastro su cui Volvo Trucks fonda la sua politica, da sempre attenta alle persone e alla qualità della vita - ha spiegato Marco Lazzoni, Amministratore delegato di Volvo Truck Corporation-Sede Italiana. È un percorso naturale, quindi, quello che ci ha portati a concepire e

Istituto Europeo di Oncologia:
un punto di riferimento per sanità e ricerca avanzata

LA SCIENZA AL SERVIZIO DEL PROGRESSO

MILANO - “Un ospedale che non cerchi il profitto, ma che si dedichi alla ricerca più avanzata e insieme curi i pazienti”. Umberto Veronesi esprimeva questa sua idea nel 1986, otto anni prima della nascita di quello che sarebbe stato il frutto di quel desiderio: l'Istituto Europeo di Oncologia. In quell'idea erano condensate molte speranze. Il desiderio di veder nascere anche in Italia un Istituto che avesse come missione principale l'impegno nella ricerca europea. Ricerca di base, quella che in laboratorio tenta di capire la basi genetiche del tumore e di studiare nuovi farmaci, di sperimentarli. Ma anche ricerca clinica, quella che serve per curare meglio il malato. Il sogno di Veronesi era di far nascere in Italia un Istituto che vedesse concentrarsi la ricerca di tutti i paesi europei, un punto di riferimento per tutta l'Europa. A quel sogno crede Enrico Cuccia, Presidente di Mediobanca, che raccoglie attorno al progetto originale di Veronesi il primo nucleo di azionisti: Agricola Finanziaria, Assicurazioni Generali, Ferruzzi Finanziaria, Fiat, Grassetto, Italcementi, Mediobanca, Montedison, Pirelli, Riunione Adriatica di Sicurtà, Società Assicuratrice Industriale. Viene così costituito l'Istituto Europeo di Oncologia. Il progetto riguarda la creazione in Italia di un “Comprehensive Cancer Center” che corrisponda agli standard più avanzati a livello mondiale: priorità della ricerca, centralità del paziente e adozione di criteri e strumenti tipici delle imprese.

Lo statuto del nuovo Istituto realizza in Italia il primo esempio di ente privato no-profit: gli azionisti si impegnano a reinvestire in ricerca e sviluppo gli eventuali utili. Paolo Baffi, ex Governatore della Banca d'Italia, è il primo Presidente. Lo IEO è attivo in tre aree: clinica, ricerca, formazione. Si propone di raggiungere l'eccellenza nel campo della prevenzione, della diagnosi e della cura dei tumori attraverso lo sviluppo della ricerca clinico-scientifica e l'innovazione organizzativa e gestionale, in un contesto di costante attenzione alla qualità del servizio erogato alle persone assistite. I valori e i principi che ispirano e guidano gli operatori dell'Istituto sono: centralità

della persona assistita, miglioramento continuo della qualità assistenziale, eccellenza del servizio, approccio multidisciplinare agli aspetti clinici, sviluppo della ricerca sperimentale con rapido trasferimento dei risultati al paziente, valorizzazione delle risorse umane, spirito europeo e apertura a collaborazioni internazionali.

In linea con gli standard dei più avanzati centri oncologici internazionali, l'Istituto ha realizzato al suo interno la completa integrazione tra le diverse attività di lotta ai tumori: prevenzione e diagnosi, educazione sanitaria e formazione, ricerca e cura. Oltre alla sede di Via Ripamonti 435, dove vengono svolte tutte le attività cliniche, di ricerca e di formazione, nel 2002 è stato inaugurato IEO Centro, il primo centro di diagnostica oncologica integrata per la donna, situato sempre a Milano, in Via San Luca 8. IEO Centro è un modello organizzativo unico in Italia: all'interno di un'unica struttura la donna può effettuare tutti i test più avanzati che la scienza e la tecnologia mettono oggi a disposizione per la prevenzione e la diagnosi precoce dei tumori femminili.

Prevenzione e diagnosi precoce sono diventate strumenti fondamentali nella lotta contro il cancro, dal momento che in molti casi consentono di scoprire la forma tumorale in fase iniziale e quindi in tempo per curarla. Lo IEO ha quindi ritenuto fondamentale rendere sempre più alla portata di tutti l'accesso ai servizi in queste aree, creando una struttura distaccata dalla sede centrale di Via Ripamonti, che permette ai pazienti un accesso facilitato e un servizio più efficiente. Allo IEO Centro vengono inoltre effettuati piccoli interventi nell'ambulatorio chirurgico che evitano al paziente il ricovero. I servizi erogati allo IEO Centro sono quelli di radiodiagnostica (mammografia, ecografia), visite specialistiche (ginecologia, senologia, chirurgia plastica, chirurgia generale, unità melanoma, ematologia, attività antifumo, medicina preventiva medica e diagnostica, chirurgia cervicofacciale, oncologia medica) e interventi chirurgici ambulatoriali.

sostenere questo progetto: per un'azienda come Volvo Trucks supportare la ricerca, in qualunque campo, significa credere e dare valore al futuro”. Stavros

Kokkinis General Manager Shell Lubricants South Europe ha dichiarato: “Shell è lieta di poter contribuire a una così importante iniziativa. Questo pro-

gramma sociale, attuato con il nostro partner, è una conferma del nostro impegno a dare un contributo positivo alle comunità e ai paesi in cui operiamo”

AUTOPROMOTEC / IN VISTA DELL'EDIZIONE 2011

Truck, quanto mi costi?

L'analisi sarà uno dei temi salienti al centro della ventiquattresima biennale sull'aftermarket, la cui struttura di ricerca ha elaborato una serie di dati: il costo complessivo d'esercizio è cresciuto quest'anno del 3,54 per cento.

Bologna - La crisi che si è abbattuta violentemente anche sul settore del trasporto merci ha il merito di aver costretto tutti - analisti, operatori del settore, produttori, rivenditori - a prestare maggiore attenzione ai costi. Costi d'ogni genere: di gestione, legati al consumo, alla percorrenza ecc. Un argomento attuale al punto che sarà uno dei temi salienti al centro della prossima edizione - la numero 24 - di Autopromotec, la fiera biennale internazionale delle attrezzature e dell'aftermarket, che si terrà al quartiere fieristico di Bologna a maggio dell'anno prossimo.

In vista del Salone del 2011, l'Osservatorio Autopromotec, struttura di ricerca della fiera, ha esegui-

to alcune ricerche statistiche sui costi del trasporto merci. Dall'elaborazione dei dati quello che più salta all'occhio riguarda il costo al chilometro di un truck. Nel 2010, ipotizzando una percorrenza annua di 100mila km, un autotreno da 44 t con una configurazione di allestimento media ha un costo di esercizio complessivo di 147.033 euro, corrispondenti ad un costo al chilometro di 1,47 euro. Cifre che nel 2009 si fermavano rispettivamente a quota 142.005 euro e 1,42 euro/km e che quindi sono cresciute del 3,54 per cento.

Questa crescita abbastanza elevata in un periodo di bassa congiuntura e d'inflazione molto contenuta deriva quasi esclusivamente dai

costi variabili al km, ovvero quelli costituiti dal deprezzamento del capitale, dai costi per il carburante, per la manutenzione e i pneumatici, nonché dai costi di trasferta del personale. Il costo totale annuo è dato dalla somma tra il costo variabile al chilometro moltiplicato per i chilometri percorsi che, nel caso considerato, sono stati 100mila, corrispondenti alla percorrenza media annua di un truck, e il totale dei costi fissi annui, ovvero quelli costituiti dagli oneri finanziari relativi all'acquisizione del truck, dalla tassa automobilistica, dal premio Rca e dal costo del personale viaggiante.

I costi variabili al km sono cresciuti del 5,32 per cento: nel 2009

erano 0,87 euro/km, quest'anno si è arrivati a quota 0,91 euro/km. In primo luogo ad incidere è l'aumento dei costi del carburante (+13,25 per cento): 0,35 euro/km nel 2010 e 0,31 euro/km l'anno scorso. Vi sono poi aumenti molto più contenuti per l'ammortamento (+2,04 per cento), ovvero la quota capitale: da 0,18 euro/km nel 2009 a 0,185 euro/km quest'anno. Vi sono poi incrementi minori per i costi di manutenzione (+1,82 per cento) ordinaria e straordinaria: 0,112 euro/km quest'anno, nel 2009 erano 0,11 euro/km.

I costi fissi annui sono cresciuti dello 0,74 per cento, passando da 55.185 euro del 2009 a 55.593 euro quest'anno. Vi sono aumenti (ma decisamente molto contenuti) legati



alla crescita del prezzo medio del veicolo come gli oneri per gli interessi (+4,56 per cento): da 6.497 euro nel 2009 si è passati a 6.794 euro quest'anno. Stesso discorso per il premio di assicurazione Rca auto (+1,71 per cento): 6.582 euro l'anno scorso, 6.695 quest'anno. Nessun aumento invece è stato registrato per la tassa di possesso (bollo), il costo del personale viaggiante e i pneumatici. È infine aumentato dell'1,95 per cento il prezzo di listino di un autotreno (autocarro più rimorchio) da 44 t di ptt:

da 169.940 euro del 2009 si è passati a 173.247 euro quest'anno.

In considerazione della rilevanza dell'autotrasporto merci su strada nel corso della prossima edizione di Autopromotec, nell'ambito dell'iniziativa Autopromotec Industrial Vehicles Service, saranno organizzati un percorso espositivo dedicato al camion, una guida destinata agli espositori del comparto assistenza e manutenzione ai mezzi dell'autotrasporto ed un logo speciale per identificare gli espositori di attrezzature, componenti e ricambi per camion.

IVECO STRALIS AS440S50 T/P

Il 47 per cento dei trattori venduti in Italia dal costruttore torinese è in questa configurazione, con la cabina Active Space e il motore Cursor 13 nella sua versione da 500 cv. Il che ne fa in assoluto il truck più richiesto nella categoria più nobile del trasporto. L'abbiamo provato per capire il perché e in effetti lo Stralis ha confermato tutte le sue potenzialità.

Mauro Zola

TORINO - Eccolo il trattore numero Uno in Italia. Il più acquistato, il preferito da autisti e grandi flotte. E non soltanto nei confronti della concorrenza. Questa versione dello Stralis, cioè quella equipaggiata con la cabina Active Space e con il Cursor 13 con potenza di 500 cv, rappresenta un incredibile 47 per cento delle vendite dell'intera gamma di trattori del costruttore torinese.

Insomma è con una certa deferenza che ci siamo cautamente avvicinati a questo modello, con l'obiettivo di capire il perché di questo successo, che è in parte, ma non certo del tutto, dovuto al blasone di Iveco, che in Italia conta pur sempre qualcosa, e per il resto propiziato da un concentrato di tecnologia pensata proprio per l'utente di casa nostra.

Uno dei maggiori punti a favore, rispetto ad altre versioni dello stesso camion, è determinato dalla potenza del propulsore, che per gli autisti della Penisola rappresenta ancora oggi un fattore importante.

Per flotte e padroncini del



STRALIS, IL PIÙ AMATO

Nord questa rappresenta una giusta via di mezzo tra la voglia di dominare un tir con una mandria di cavalli sotto alla cabina e le necessità di tenere sotto controllo i consumi e magari anche il prezzo d'acquisto. Al Sud la situazione è piuttosto diversa, questa è la configurazione da cui partire se proprio non si riesce ad acquistare la versione da 560 cv, magari trucandola pure un po' (malvezzo che sembrava scomparso invece basta frequentare un customer service per sentirne raccontare di tutti i colori).

NEL CURSOR 13 C'È TANTA GRINTA

Esagerazioni a parte, il Cursor 13 è senza dubbio un valore aggiunto importante, prima di tutto perché si tratta di un motore moderno, di un progetto che risale a poco più di dieci anni fa e che rappresenta una generazione del tutto nuova, che non rimanda a nessuna serie precedente. E poi si tratta di un motore tarato sulle esigenze e i gusti dei guidatori italiani, che si presenta quindi brillante, grintoso, con una disponibilità rara, che porta a sfruttare al meglio i cv disponibili e con una coppia interessante, soprattutto disponibile in un ampio arco di utilizzo.

Nel nostro caso il Cursor è abbinato a un cambio automatizzato, il classico Eurotronic di ZF, un dodici marce che ben si sposa con le caratteristiche di cui parlavamo prima, dando an-

cora una volta sensazioni piacevoli, di grande temperamento.

La cabina è quanto di meglio oggi Iveco sia in grado di proporre, cioè la Active Space, su questo specifico esemplare equipaggiata con un gran numero di dotazioni, probabilmente più di quante si possa permettere oggi un trasportatore medio.

L'abitacolo non è certo il più ampio della categoria ma si tratta comunque di uno spazio

più che sufficiente anche per chi deve affrontare i lunghi tragitti internazionali. Il sedile in particolare, nel nostro caso pneumatico e con un elegante rivestimento in pelle, è davvero comodo, è può essere regolato ritagliando su misura una posizione ideale per il guidatore. Giusto a fianco del sedile trova posto il frigorifero, con tanto di scomparto freezer, e sempre a portata di mano, sulla pratica consolle centrale, si trovano

tutti i comandi relativi al veicolo, a partire dai tre pulsanti con cui si controlla il cambio Eurotronic. Per quanto riguarda gli spazi per oggetti e strumenti di lavoro, ci sono tre cassetti sopra il parabrezza, il classico vano accessibile anche dall'esterno e capienti spazi a lato delle portiere. La cuccetta è di dimensioni confortevoli (nel nostro caso i lettini sono addirittura due) con un materasso ben molleggiato. In sintesi un abitacolo in



La carta d'identità

Iveco Stralis AS440S50T/P

Cabina - Active Space

Motore - Cursor 13, EEV, 12.880 cc, 6 cilindri in linea, 24 valvole, diesel ad iniezione ad alta pressione, iniettori pompa a controllo elettronico, turbina a geometria variabile con intercooler e sistema di post trattamento dei gas di scarico SCR, potenza 368 kW (500 Cv) a 1.900 giri/min., coppia 2.300 Nm da 1.000 a 1.525 giri/min.

Cambio - Automatizzato ZF 12AS2330 TD a 12 marce + 2 retromarce.

Pneumatici - 315/80 R22,5.

Sospensioni - Anteriori con molle a balestra paraboliche con ammortizzatori telescopici idraulici e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche con quattro molle ad aria, ammortizzatori telescopici idraulici e barra stabilizzatrice, controllo elettronico ECAS.

Freni - A disco autoventilati sulle quattro ruote, con EBS (ABS + ASR), ESP, Hill Holder, freno motore a decompressione Iveco Turbo Brake, Intarder.

Dimensioni - Passo 3.650 mm, lunghezza massima trattore 6.076 mm, altezza massima (compreso spoiler) 3.783 mm, larghezza massima 2.550 mm.

Dotazioni - Adaptive Cruise Control step 3, Lane Departure Warning System.

Serbatoio carburante - 600 l (AdBlue 55l).





Il posto guida dello Stralis è molto accogliente, dotato di un comodo sedile pneumatico e dei controlli dell'Eurotronic a portata di mano.



DAGLI ITALIANI

I concorrenti



Daf XF 105.510

Cabina: Super Space
Motore: MX 375, 6 cilindri in linea, 12.900 cc, potenza 375 kW/510 cv da 1.500 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.000 a 1.410 giri/min.



Renault Trucks Magnum 480.18T

Cabina: Magnum
Motore: DXi 13-480, 6 cilindri in linea, 12.800 cc, potenza 353 kW/480 cv da 1.450 a 1.900 giri/min., coppia 2.400 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.



Man TGX 18.480

Cabina: XXL
Motore: D2676LF18, 6 cilindri in linea, 12.419 cc, potenza 353 kW/480 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.300 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.



Scania LA480MLA

Cabina: CR19 Topline
Motore: DC13 07, 6 cilindri in linea, 12.700 cc, potenza 353 kW/480 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.100 a 1.300 giri/min.



Mercedes Actros 1848 LS

Cabina: LH
Motore: OM 501, 6 cilindri a V, 11.496 cc, potenza 350 kW/476 cv a 1.800 giri/min, coppia 2.300 Nm a 1.080 giri/min.



Volvo Trucks FH 520

Cabina: Globetrotter LXL
Motore: D13C 480, 6 cilindri in linea, 12.800 cc, potenza 353 kW/480 cv da 1.450 a 1.900 giri/min, coppia 2.400 Nm da 1.050 a 1.400 giri/min.



cui se pure non si è esagerato con lo sfarzo (ottimo comunque l'impianto radio e notevole lo schermo a scomparsa per il navigatore satellitare) c'è tutto quello che serve.

Ottima anche la dotazione tecnologica, che comprende pezzi pregiati come un Active Brake Assist di nuova generazione, in grado quindi non soltanto di regolare la velocità dello Stralis su quella del veicolo che precede, il che è utilissimo ad esempio in caso di nebbia, quando il radar è molto più efficace dei pur allenati occhi del conducente, ma è pure di riconoscere ostacoli fermi come una coda improvvisa e quindi di evitare pericolosi tamponamenti. La bontà del software è poi tale che rispetto ai modelli del passato il radar registra soltanto gli ostacoli sul percorso, senza farsi distrarre ad esempio dai guard rail nel caso si percorrono svincoli. Un pratico display, posizionato al centro del cruscotto, indica sia la distanza dal veicolo che la velocità con cui questo precede.

A questo si aggiunge il Lane Departure Warning System, che controlla non si esca dalla propria corsia di marcia senza aver azionato l'indicatore di direzione, in caso contrario parte un allarme sonoro in grado di risvegliare l'autista da un colpo di sonno o da una semplice distrazione.

Naturalmente non poteva mancare l'ESP, cioè il sistema antiribaltamento che purtroppo la legge italiana non si è ancora decisa a dichiarare obbligatorio, con tanto di Hill Holder, funzione molto utile per le partenze in salita, in grado di mantenere fermo il veicolo per qualche secondo, dando tempo all'autista di agire sull'acceleratore, evitando così pericolose e involontarie marce indietro e fastidiosi pattinamenti con cui si consumano inutilmente i pneumatici.

MAGGIOR SICUREZZA GRAZIE ALL'INTARDER

Completo l'impianto frenante, che oltre a dischi autoventilati di generose dimensioni (432 mm) può contare sull'Iveco Turnbo Brake, il classico freno motore dello Stralis, molto efficace e attivabile facilmente tramite la leva a destra del volante, a cui è stato aggiunto l'Intarder di ZF, rallentatore di grande potenza il cui lavoro diventa molto efficace se si devono attraversare le Alpi o anche soltanto percorrere le au-

tostrade appenniniche. Purtroppo anche in questo caso i trasportatori italiani, che su molte cose non sono disposti a lesinare, non hanno ancora del tutto chiara l'importanza di tali sistemi, sia per un risparmio effettivo dei costi di gestione, sia per l'incremento della sicurezza, e quindi tendono a trascurarli, un malvezzo che è in calando ma interessa ancora una larga fascia di acquirenti.

Nel corso della nostra prova, che ha ricalcato uno dei classici percorsi in cui vengono testate le novità Iveco, e cioè il tragitto autostradale che da Torino porta all'autostrada verso Aosta e da lì sul peduncolo in direzione della Alessandria - Gravelona Toce, fino a Casale Monferrato, abbiamo potuto godere sia della comodità della cabina che della brillantezza del propulsore. Quello scelto è un percorso all'apparenza piuttosto lineare, oltre che di consueto poco trafficato, ma che in realtà presenta qualche interessante cambio di ritmo, su cui l'Intarder non viene certo messo alla frusta, ma in compenso dove si possono apprezzare le doti del Cursor 13, che pur restando rigorosamente nei limiti si rivela decisamente divertente da guidare.

E inoltre poco assetato, infatti un rilievo pur se non ufficiale dei consumi ci ha fornito dati incoraggianti, con percorrenze che superano tranquillamente i 3,4 km con un litro, il tutto senza le accortezze di guida "risparmiosa" solitamente utilizzate quando si svolge una prova consumi. In questo si sente senza dubbio l'influenza del cambio Eurotronic, componente che da solo è in grado di permettere un vantaggio reale e dimostrabile. E anche chi dichiara di preferire il controllo totale fornito dal cambio manuale dovrebbe prima provare questo automatizzato, che dopo aver preso un po' di confidenza può essere indirizzato con naturalezza verso prestazioni più brillanti usando soltanto il pedale dell'acceleratore. Certo in quel caso si consuma di più e ciò oggi più che ieri è poco consigliabile. Se al contrario si vuole risparmiare ulteriormente, Iveco ha già reso disponibili i propri Eco Stralis, versioni studiate proprio per economizzare sui costi di gestione, obiettivo che può essere ulteriormente rafforzato frequentando i corsi di guida economica che il costruttore ha da poco lanciato e che non a caso sono già piuttosto affollati.

DAF / PARLA L'AMMINISTRATORE DELEGATO ITALIA ROBERTO GIORGI

“Pronti per il dopo crisi”

Una strategia che si è parecchio modificata in questi ultimi dieci anni quella del Gruppo Paccar, cui appartiene Daf: oggi il mercato europeo e i Paesi emergenti contano molto di più. Non si esclude l'apertura di un impianto in Brasile. In Italia le previsioni sono di uno sviluppo dei volumi nel lungo periodo, che Giorgi attende con in mano dati di tutto rispetto.

Paolo Altieri

ADRO - L'anno che sta per chiudersi passerà alla storia del trasporto come un anno difficile, per molti aspetti addirittura più nero del precedente. Eppure qualche timido segnale, qualche raggio filtra. Tra quanti insistono perché si ponga l'attenzione anche sugli aspetti positivi c'è Roberto Giorgi, Amministratore Delegato Daf Veicoli Industriali, che il mese scorso ha voluto incontrare la stampa specializzata per tracciare un quadro della situazione economica europea, del mercato dei veicoli industriali segmento per segmento e naturalmente per informare come si è mossa Daf in questo decennio, come se la passa attualmente in Europa e specificamente sul nostro mercato. “Essendo Daf parte della Paccar Company - ha esordito Giorgi - partirei dai risultati finanziari del Gruppo cui apparteniamo. Paccar ha chiuso il 2009 con un utile netto di 84 milioni di euro: ben pochi costruttori hanno registrato un risultato positivo, quasi tutti hanno dovuto fare i conti con le perdite e faticato ad arginarle. Questo dato è migliorato questo anno: nei primi nove mesi del 2010 Paccar ha registrato ricavi consolidati per 7.240 milioni di dollari, rispetto ai 5.850 dello stesso periodo del 2009, con profitti pari a 287,8 milioni di dollari, contro i 65,8 dell'anno scorso. Una crescita che ha consentito a Paccar di essere al primo posto tra le aziende del settore quanto alla percentuale di utile annuale agli azionisti. Come ci siamo mossi nel mondo? Sicuramente guardando oltreconfine e con una grande attenzione ai Paesi emergenti. Nel decennio alle spalle si è parecchio modificata la provenienza di questi redditi: se nel 1999 il 57 per cento era realizzato negli Usa, il 29 per cento in Europa e il 14 per cento nel resto del

mondo, quest'ultima percentuale nel 2010 è salita al 20 per cento, soprattutto a scapito degli Usa, fermi al 44 per cento. Mentre l'importanza del mercato europeo è notevolmente cresciuta: dal 29 per cento del 1999 siamo ora al 35 per cento”.

Questo per quanto riguarda il passato. E nel futuro? “La potenzialità di aumento dei volumi - ha dichiarato l'Ad italiano Daf - che riguarda anche direttamente Daf porta Paccar a guardare ai mercati emergenti: Sudamerica, Turchia, Russia e Sudafrica. Il Brasile è il mercato del Sudamerica più interessante coi suoi 100 mila veicoli industriali l'anno. Il problema è la legislazione: sui veicoli industriali vige un'imposta d'importazione del 35 per cento. Occorre pensare ad una produzione locale, in Brasile è necessario un impianto di fabbricazione. Intanto è alta l'attenzione in Cile, Ecuador e Perù, dove abbiamo una prova su strada con quindici veicoli”.

Avviciniamoci più a casa. Qual è la situazione economica in Europa? “È attesa - ci ha risposto Roberto Giorgi - una progressiva ripresa del mercato del veicolo industriale in molti paesi, ma il raggiungimento dei livelli abituali è atteso non prima del 2012 e con molta gradualità, considerando che la crescita economica nel periodo 2011-2014 è prevista molto modesta, dell'1 o 2 per cento. In questo contesto l'offerta si adatterà al mercato e la profittabilità non potrà che essere sotto pressione. Ad ogni modo la crescita economica in Europa è differente paese per paese. Nel 2010 la Germania è cresciuta del 3 per cento, l'Italia dell'1, la Spagna è in perdita dello 0,2 per cento, mentre nei mercati del Nord Europa si registra un cauto ottimismo”.

Il 2010 come si chiuderà per Daf in Europa? “Il 2010 per l'Europa - ha sottolineato Giorgi, dati alla mano - si chiuderà con circa 160mila unità nel segmento dei

pesanti oltre le 15 t e 50mila tra le 6 e le 15 t, attestandosi sui livelli del 2009 o poco più. Stando al dato di settembre, Daf detiene una quota del 7,9 per cento nel segmento medio, del 15,8 per cento in quello al di sopra delle 15 t. Quest'ultima è in crescita rispetto al 2008 e 2009, quando era rispettivamente pari al 14,1 e al 14,8 per cento. Per i pesanti il mercato principale continua ad essere l'Olanda: 35,1 per cento nel 2008, poi 33,3 nel 2009 e 34,4 quest'anno. Registriamo qualche perdita nel Regno Unito: dal 25,1 del 2008 si è passati al 27,6 per cento del 2009 e ora siamo al 23,3 per cento. Per contro registriamo un'impennata nella Repubblica Ceca: 12,3 per cento nel 2008, poi 15,5 nel 2009 e oggi siamo al 23 per cento. Anche in Belgio le cose sono andate bene: 19,6 nel 2008, 17,4 nel 2009, oggi 21,6 per cento. Teniamo bene anche in Polonia: 19,4 nel 2008 e nel 2009, oggi 20,7 per cento. È andata benissimo in Spagna: dal 9,6 del 2008 siamo passati all'11,6 del 2009 e oggi siamo al 15,9 per cento. Così in

Francia: 12,9 nel 2008, 12 nel 2009 e oggi 15,1 per cento. Cresciamo anche in Germania: 9,8 nel 2008, 10,6 nel 2009 e 11,2 nel 2010”. Il segmento dove Daf è oggi leader incontrastato è quello dei trattori, con una quota che a settembre 2010 superava il 20 per cento. In Europa l'immatricolato trattori al di sopra delle 15 t quest'anno vale quasi 15mila unità, 20mila quello dei carri.

GRANDI SODDISFAZIONI DAL NOSTRO MERCATO

E in Italia com'è andata? “Anche il mercato italiano - ha proseguito il numero uno di Daf Italia Veicoli Industriali - ci sta dando buone soddisfazioni: nel segmento dei veicoli industriali al di sopra delle 15 t dal 9 per cento del 2008 e 2009 siamo passati al 12,9 per cento del settembre di quest'anno. Più in generale nel mercato al di sopra delle 6 t possiamo confrontare il dato relativo ad ottobre 2010 con quello dell'ottobre 2009. Ebbene, su un totale di 10.358 unità, Daf ha immatricolato 1.407 veicoli con una

quota del 10,3 per cento, rispetto al 7,1 dell'anno scorso con mille unità su 10.228. Un dato che deriva soprattutto dai segmenti dei pesanti. Analizzando l'immatricolato tra le 6 e le 15 t nel medesimo periodo Daf tiene i suoi numeri: 103 unità su 3.814 e una quota del 2,7 per cento nell'ottobre 2009 e 102 su 3.320 e una quota del 3,1 per cento nell'ottobre di questo anno. La crescita più importante la registriamo nell'immatricolato al di sopra delle 15 t: da 897 unità su 10.228 e l'8,8 per cento di quota nell'ottobre 2009 siamo passati a ben 1.305 unità su 10.358 e il 12,6 per cento nell'ottobre di quest'anno. Una tendenza che viene confermata nell'immatricolato di carri e trattori: nel primo caso da 355 unità su 6.113 e il 5,8 per cento siamo passati a 430 unità su 5.677 e il 7,6; nel secondo da 542 su 4.115 e il 13,2 per cento siamo passati a 875 su 4.681 e il 18,7 per cento di quota. A fronte quindi di una crescita poco sensibile del mercato, Daf in Italia dimostra di avere le sue carte da giocare rispetto ai principali competitor”.

Restiamo in Italia allora: quali le previsioni di mercato nei veicoli industriali? “È prevista una crescita - ci ha risposto Roberto Giorgi - più sensibile nel segmento dei pesanti. Il segmento tra 6 e 15 t nel 2010 in Italia farà registrare 4.500 unità, che nel 2011 arriveranno a 5mila e nel 2012 a 5.500. Nel lungo periodo le attese sui pesanti sono più rosee: complessivamente il mercato al di sopra delle 6 t quest'anno si chiuderà con 18mila unità, che nel 2011 saliranno a 21.500 e nel 2012 a 26.500; quello al di sopra delle 15 tonnellate arriverà a 13.500, le attese sono nel 2011 con la crescita a 16.500 e nel 2012 a 21mila”.

Un'altra “fetta” che per Daf conta molto nel fatturato è quella dei ricambi. “Dal 2005 ad oggi - ha ricordato l'Amministratore

Delegato Giorgi - abbiamo più che quadruplicato il fatturato ricambi, con un trend che è in costante crescita e la previsione è che continui a salire: da giugno 2010 sono operativi due nuovi Service dealer, Monfreda a Torino e Tavelli Truck a Sondrio. Personalmente sono ottimista, Daf offre un ventaglio di proposte in grado di soddisfare tutte le esigenze di chi trasporta per lavoro: una gamma completa di motori EEV, uno standard di riferimento che comprende prodotti, servizi personalizzati, efficacia organizzativa, relazioni basate su comunicazione e trasparenza, personale competente, attrezzature e strumenti d'alta tecnologia. A proposito dei prodotti un elemento su tutti vorrei sottolinearlo: il cambio ZF a 12 marce manuale standard per tutti i trattori, che per la lunga distanza e la distribuzione è assolutamente performante. È in linea con la strategia AS Tronic, arriva fino a 2.800 Nm, è semplice da usare anche per autisti non professionali, consente al trasportatore meno cambiate, essendo leggero c'è più carico utile. E come optional si può ottenere anche il 16 marce”.

Insomma, chi si avvicina a Daf sa di trovare il massimo, una competenza storica, visto che l'azienda è nata nel 1928, ovvero è sul mercato da oltre ottant'anni. “Per Daf - ha concluso Roberto Giorgi - il mondo del trasporto è un sistema nel quale ciascun attore gioca il suo ruolo fondamentale al pari di quello di altri. È per questo che le nostre attività sono rivolte a ciascuno per il suo ruolo: Ecodriving e Safety driving training per autisti, training attitudinale, progetto coaching e post vendita per la rete, alla quale dedichiamo il concorso Tecnico dell'anno. Da oltre otto decenni esistiamo per dare un servizio al mondo del trasporto, affinché la guida di chi lavora sia una guida di qualità”.



Con l'XF105 Daf ha ottenuto la leadership europea nel segmento dei trattori, con ottimi risultati anche sul mercato italiano.

EATON / COLLABORAZIONE CON PACCAR PER IL DAF LF HYBRID

A braccetto sulla strada dell'ibrido

Il sistema elettrico ibrido Eaton combina il motore diesel con un motore/generatore elettrico posto tra una frizione automatica e un cambio automatico a sei marce, entrambi prodotti da Eaton Corporation.

HANNOVER - In occasione del recente Salone dei veicoli industriali di Hannover, Eaton Corporation ha annunciato che Daf utilizzerà il suo innovativo sistema elettrico ibrido su tutti i nuovi modelli ibridi LF. L'ibrido Daf rientra nel programma globale ibrido della capogruppo Paccar, che ha scelto il sistema di alimentazione ibrido Eaton anche per i modelli ibridi con i marchi Peterbilt e Kenworth. "Daf e Paccar - ha affermato Dimitri Kazarinoff, vice presidente e general manager di Eaton's Hybrid Power Systems Division - sono leader innovativi nel mercato truck europeo e insieme si sono prefissi l'ambizioso obiettivo di conseguire un significativo miglioramento dei consumi dei loro prodotti medium-duty. Siamo orgogliosi del rapporto con Paccar e felici che il programma di sviluppo pluriennale con Daf sia prossi-



In Europa per il momento sarà soltanto il Daf LF a utilizzare il sistema di trazione ibrida sviluppato da Eaton e adottato anche negli Stati Uniti dagli altri marchi Paccar, Peterbilt e Kenworth.

mo alla commercializzazione e che aiuti Daf e i suoi clienti a realizzare gli obiettivi di riduzione del consumo di carburante che si sono prefissi".

Il sistema elettrico ibrido Eaton combina il motore diesel con un motore/generatore elettrico posto tra una frizione automatica e un cambio automatico a sei marce, entrambi di produzione Eaton. Grazie ai comandi del sistema ibrido brevettato Eaton, il sistema recupera e immagazzina l'energia dispersa in frenata nelle batterie agli ioni Litio. Quando la coppia elettrica si unisce alla coppia del motore, l'energia immagazzinata viene utilizzata per ridurre i consumi e le emissioni e per migliorare le prestazioni complessive del veicolo. Quando combinato alla presa di forza elettrica di Eaton (ePTO), il sistema ibrido è in grado di funzionare a batteria solo per alimentare accessori e utensili di lavoro.

SPECIALISTA IN SISTEMI IBRIDI

Eaton offre la gamma più completa al mondo di sistemi ibridi per veicoli commerciali. I sistemi ibrido elettrico, ibrido elettrico plug-in e ibrido idraulico di Eaton vengono montati su molti veicoli di marchi quali Daf, Freightliner, Ford, International, Iveco, Kenworth, Mercedes-Benz e Peterbilt, nonché su

pullman BCI, Foton, Heng Tong, JNP, King Long, Shen Long, Solaris, Yutong e Zhongtong.

I sistemi ibridi Eaton hanno accumulato oltre 100 milioni di chilometri di test su strada in tutto il mondo, contribuendo a risparmiare oltre dieci milioni di litri di carburante e 26.000 tonnellate di emissioni nocive.

TECNOLOGIE LEADER A LIVELLO MONDIALE

I sistemi legati alla tecnologia dei trasporti non sono la sola specializzazione della Eaton Corporation, una società diversificata di gestione dell'energia le cui vendite nel 2009 sono ammontate a 11,9 miliardi di dollari. Eaton è un leader tecnologico a livello globale in componenti e impianti elettrici per la qualità, la distribuzione e il controllo dell'energia; componenti idraulici, sistemi e servizi per apparecchiature industriali e mobili; carburanti aerospaziali, impianti idraulici e pneumatici per usi commerciali e militari; sistemi di trasmissione per auto e veicoli commerciali oltre a sistemi per la propulsione, progettati allo scopo di garantire le prestazioni e la sicurezza dei veicoli, oltre a contribuire al risparmio di carburante.

Eaton conta circa 70.000 dipendenti e vende i suoi prodotti a clienti in oltre 150 Paesi.

CARRIER / INNOVAZIONE TECNICA
SUL GRUPPO FRIGORIFERO VECTOR 1550

Un piccolo campione

Carrier abbina al Vector l'interfaccia di controllo LogiCOLD, che permette di regolarne le funzioni sulla base dei tragitti o della tipologia di carico trasportato. Con il Neos 100S novità anche per i veicoli fino a sei metri cubi.

ALESSANDRIA - È la presenza di un compressore ermetico e di un riduttore a permettere l'installazione di un motore diesel da 1,5 litri sul nuovo modello di gruppo frigorifero Vector 1550, presentato da Carrier e destinato a rimorchi o semirimorchi, il che lo rende in grado di ottenere

risultati eccellenti sia sotto il profilo del raffreddamento che, soprattutto, sotto quello dei consumi.

In particolare è l'aggiunta del riduttore che garantisce un incremento fino al 40 per cento della capacità di refrigerazione, in grado di raggiungere i

14.800 Watt. Tale potenza, mentre la temperatura si abbassa, si riduce in automatico nella fase di stabilizzazione e di conseguenza si autoregola per il resto del tragitto.

Proprio la capacità di regolare il consumo energetico in ogni fase della lavorazione fa del

nuovo Vector un campione per quel che riguarda i costi di gestione. Questa caratteristica non va naturalmente a incidere sulle prestazioni del Vector 1550, modello dotato di tecnologia interamente elettrica, in grado di abbattere la temperatura il 25 per cento più velocemente rispetto a un normale impianto, con un controllo che varia di appena 0,3°.

Altrettanto importante è la capacità di riscaldamento che resta di 8.800 Watt in ogni condizione meteorologica, riducendo i tempi della fase di sbrinamento. Anche la diffusione omogenea della temperatura su tutto il carico viene migliorata del 12 per cento, sempre rispetto a un componente standard, con l'ausilio di un flusso d'aria uniforme.

Riducendo i consumi si ottiene, di conseguenza, anche un calo delle emissioni, che raggiunge per un utilizzo standard

il 35 per cento, cioè pari a circa 2,8 tonnellate di CO2 all'anno per ogni elemento.

Un'altra piacevole conseguenza della configurazione del nuovo Vector è che la soluzione elettrica rispetto a quella a cinghie riduce il rischio di perdite nella refrigerazione, così come le necessità di manutenzione.

Ulteriori vantaggi sono il peso del dispositivo, che è di appena 739 kg e, particolare troppo spesso trascurato, la silenziosità, che ferma le emissioni sonore a 71 dB, rendendolo un'ottima soluzione per il trasporto urbano. Carrier abbina al Vector 1550 l'interfaccia di controllo LogiCOLD, che permette di regolarne le funzioni in base ai tragitti o alla tipologia di carico trasportato, mentre è in opzione il sistema di monitoraggio online COLDTrans, che consente ai gestori di una flotta di conoscere in tempo reale tutti i dati relativi al gruppo frigorifero e di effettuarne la diagnostica da remoto.

fero e di effettuarne la diagnostica da remoto.

UN NUOVO NEOS PER I COMMERCIALI

Carrier ha rinnovato anche la gamma destinata ai veicoli commerciali con capacità di carico fino a 6 mc, presentando il Neon 100S, che va ad affiancarsi al Neon 100 "slim" di cui condivide la tecnologia interamente elettrica, che utilizza la potenza dell'alternatore del veicolo per mantenere un livello costante di refrigerazione. Questa caratteristica rende superfluo l'uso di un compressore a motore e permette di rimuovere i tubi di refrigerazione che normalmente collegano il condensatore, evitando possibili perdite del liquido refrigerante.

I due modelli Neos possono raggiungere una temperatura di 0° con un flusso d'aria di 700mc/h.



Il nuovo Vector 1550 può essere abbinato a rimorchi o a semirimorchi con eccellenti risultati nel controllo del freddo e in più una riduzione assicurata del consumo di gasolio.

Mauro Gagliardone, Ad di Carrier Transicold Italia

“UN GRAZIE A GALBANI E A PARMALAT”

ALESSANDRIA - Il settore dei trasporti refrigerati sembra essere uno dei meno toccati dalla crisi. "È vero soltanto in parte, anche il nostro settore - spiega Marco Gagliardone, Amministratore delegato di Carrier Transicold Italia - si è trovato in difficoltà. Diversamente rispetto ad altri casi il calo è stato lieve nel 2009 e più sensibile nei primi mesi di quest'anno. Da settembre per fortuna è iniziata la ripresa, che ci ha permesso di recuperare il terreno perduto soprattutto grazie a grandi clienti come Galbani e Parmalat che hanno continuato a investire".



to con motore diesel viene tanto apprezzato. E anche perché va a soddisfare un'altra esigenza più specifica: quella relativa al controllo della temperatura. In questo caso sono evidenti i vantaggi del Vector 1550 rispetto ad altri prodotti a funzionamento elettrico, il microprocessore che abbiamo inserito ci permette di raggiungere risultati eccellenti".

Quando inizieranno le consegne in Italia?

"Per fine anno ma la raccolta ordini è già iniziata".

Con il nuovo Vector 1550 avete puntato molto sulla riduzione dei costi di gestione. È questa l'esigenza più pressante da parte della vostra clientela?

"Assolutamente sì. Tutto il mondo del trasporto si sta concentrando sul come risparmiare. Per questo il nostro nuovo modello equipaggia-

Con che risultati, e che volumi pensate di sviluppare?

"L'inizio è promettente e credo ci permetterà di tornare agli ultimi valori del 2008, oppure di porci subito sotto. Del resto dovevamo recuperare un 40 per cento del volume ma questa novità dovrebbe consentircelo senza troppi problemi".

CONTINENTAL/ CON IL PROGRAMMA CONTI360 FLEET SERVICE

Al servizio delle flotte

Le necessità dei clienti vengono seguite fin dalla scelta dei pneumatici più adatti, per poi proseguire con accurati report sull'utilizzo e un'efficiente assistenza su strada in tutta Europa, per arrivare alla consulenza sulla gestione delle carcasse.

Lino Sinari

Milano - Il mercato delle flotte chiede non soltanto prodotti convenienti e affidabili, ma anche servizi più efficaci e assistenza continua, il tutto a costi contenuti. Esigenze all'apparenza inconciliabili, ma che nel campo dei pneumatici trovano una risposta in Conti360 Fleet Service, iniziativa varata da Continental proprio per i grandi clienti.

“La proposta - dice Daniel Gainza, Direttore Commerciale Continental CVT (Commercial Vehicles Tyres) - è suddivisa in tutta una serie di servizi che coprono l'intera vita delle gomme, a partire proprio dalla scelta dei pneumatici più adeguati per il tipo di lavoro svolto. A occuparsi di ciò è il programma ContiFitmentService, con cui grazie a una rete di professionisti dedicati i clienti possono ricevere utili indicazioni su come investire al meglio i propri soldi, scegliendo il tipo giusto di gomme, con l'obiettivo di ridurre i costi variabili e quindi rendere più remunerativi i propri trasporti”.

Una volta montato, il pneumatico Continental viene seguito per tutta la durata del suo utilizzo attraverso il servizio ContiFleetCheck, che prevede controlli mirati per sapere se si stanno utilizzando le gomme nel modo giusto, oltre che per provvedere alla necessaria manutenzione con la propria rete di partner. Si sa che una pressione inadeguata può fare aumentare i consumi e ridurre la sicurezza. Tutti i dati raccolti possono quindi essere fatti analizzare dal programma Fleet-ManagementReport, tramite cui il cliente può ottenere indicazioni preziose sullo stato d'uso dei propri pneumatici e sul perché si trovano in quelle condizioni, tramite le analisi effettuate da esperti messi a disposizione dal costruttore tedesco. Il risultato finale prevede un report molto dettagliato sui costi sostenuti e su eventuali anomalie



Alla indiscussa qualità dei propri pneumatici Continental aggiunge quella del proprio servizio dedicato nello specifico alle flotte.



verificatesi nell'arco di vita delle singole gomme, in modo che l'azienda possa provvedere per la fornitura successiva.

Naturalmente la proposta Conti360 comprende anche un efficiente servizio di assistenza su strada, il ContiBreakdownService, che garantisce un tempo d'intervento variabile dalle 3 alle 4 ore, a seconda del Paese in cui si verifica l'inconveniente. Nel caso l'attesa do-

vesse protrarsi oltre i tempi previsti è previsto un rimborso di 100 euro.

Anche quando il pneumatico ha esaurito la sua funzione e deve essere sostituito, Continental continua a essere al fianco della propria clientela, con il servizio ContiCasingManagement che si occupa della gestione delle carcasse.

“Al momento - continua il dottor Gainza - l'iniziativa è ri-



servata ai clienti Continental di Germania, Belgio, Gran Bretagna, Francia, Italia, Spagna, Polonia e Repubblica Ceca, ma presto verrà esteso prima anche in Austria e Svizzera e poi in tutto il resto del continente”. A garantire un alto livello qualitativo, soprattutto per la parte riguardante l'assistenza stradale è la partnership con Adac Truck Service, di cui parliamo più diffusamente nel box, il più impor-

ante fornitore di servizi su strada d'Europa, che ha evitato al colosso tedesco di cercare tutta una serie di partnership con realtà locali, garantendo inoltre che il cliente possa rivolgersi a un unico centralino che smista le chiamate nella sua lingua d'origine, semplificando i contatti.

“Le grandi flotte vogliono partner che li accompagnino fino ai confini nazionali ed anche oltre - spiega Michael Kor-

Partnership

QUALITÀ ADAC

MILANO - La qualità dei servizi dipende in gran parte da quella delle società che li erogano. Per questo Continental ha scelto per l'assistenza su strada di stringere alleanza con un partner di livello assoluto, l'Adac Truck Service, nel cui circuito è inserita anche, per quel che riguarda l'Italia, l'Acì. L'alleanza strategica coinvolge per il momento gli otto più importanti mercati europei: Germania, Francia, Spagna, Italia, Repubblica Ceca, Polonia, Belgio e Gran Bretagna che tutti insieme rappresentano circa il 90 per cento del mercato europeo dei trasporti. Tutti i servizi relativi ai pneumatici per flotte saranno gestiti da un unico centro, aperto nel febbraio di quest'anno, che si trova a Monaco.

Il trovare un accordo con una realtà delle dimensioni di Adac è stato fondamentale per Continental, il cui scopo principale è di garantire un elevato livello di assistenza alle imprese che si muovono su base europea o che magari hanno più sedi dislocate in diversi Paesi.

“I servizi stanno acquisendo sempre più importanza per i produttori - ha confermato in sede di presentazione dell'iniziativa Reinhard Hauser, Direttore di Adac Truck Service -. Negli anni Continental ha sviluppato con noi la gestione dei servizi per gomme. Con questa partnership strategica entrambi i soci stanno rafforzando il loro impegno, sia commerciale che di marketing, verso il business flotte”.

Parole riecheggiate dalle dichiarazioni di Michael Korpium, responsabile vendite e marketing flotte per Continental: “L'elevata pressione subita dai nostri clienti ha portato alla realizzazione di un'assistenza di 24 ore a basso costo in Europa, che comprende tutti i servizi relativi al pneumatico, con grande professionalità e riducendo gli orari di fermo dei veicoli”.

piun, Direttore di Continental Fleet Sales - La cooperazione con Adac Truck Service garantisce l'alto livello dei servizi offerti da Conti 360°Fleet Services a chi lavora sulle strade europee”.

Nuova gamma più performante per le lunghe distanze

MOTORWAY ATTO SECONDO

MILANO - Naturalmente i servizi non bastano se non si dispone di un prodotto all'altezza, il che vale in particolare per i pneumatici, la cui importanza nella gestione di una flotta è in veloce crescendo. Continental anche in questo campo è all'avanguardia, oltre che con il suo innovativo HD Hybrid, pneumatico per assi trattivi dalle caratteristiche uniche, che lo rendono ideale per tutti gli usi e in tutte le condizioni, con una gamma recentemente rinnovata, che comprende gomme per tutte le diverse esigenze. In particolare per le lunghe distanze è stata studiata la linea Motorway, arrivata alla seconda generazione, che garantisce bassi consumi abbinati a una accresciuta percorrenza chilometrica con risultati che migliorano anche del 20 per cento quelli dei modelli precedenti.

Il tutto ottenuto grazie a una resistenza al rotolamento ridotta del 5 per cento. La gamma comprende il modello HSL 2 per assi non trattivi, con resistenza al rotolamento ottimizzata grazie alla miscela del battistrada Cap & Base, disegno delle cordonature con incavi più stretti per ridurre la deformazione e grande volume del battistrada. Il modello HDL 2 è invece studiato per gli assi trattivi e presenta un disegno della cordonatura a blocchi autostabilizzanti per ridurre le deformazioni, oltre a un battistrada direzionale per opporre resistenza alle sollecitazioni del retarder e mantenere un usura regolare. Completa il quadro il modello HTL 2 per semirimorchi che ripropone le stesse caratteristiche dei due precedenti adattate però alla propria funzione specifica.



NV200

LA

NUOVA

DIMENSIONE

DEL

LAVORO

VAN OF THE YEAR 2010

4.2M³

4.4 M

Anche
Euro5

NUOVO NISSAN NV200. VAN OF THE YEAR 2010. TUO CON FINANZIAMENTO A TASSO ZERO IN 4 ANNI.

Nissan NV200 è il vincitore del prestigioso Van of the Year 2010 grazie al suo sorprendente rapporto tra spazio interno ed esterno che permette di caricare fino a 2 Europallet in soli 4,4 metri di lunghezza. Per il tuo lavoro, fai la scelta vincente.

nissan.it

Es. finanziamento: Nissan NV200 Easy 1.6 a € 11.850 (IVA e IPT escluse). Anticipo € 1.850, 48 rate da € 234,59 comprensive di 1 anno di Assicurazione Furto e Incendio "Nissan Insurance" e di "Assicurazione Life". TAN 0% e TAEG 1,91%. Spese di gestione pratica € 250 + imposta di bollo. Es. valido per le province di MI e RM. Salvo approvazione Nissan Finanziaria. Offerta valida fino al 31/12/2010 presso le concessionarie che aderiscono all'iniziativa. Valori massimi: consumo combinato 7.5 l/100Km. Emissioni CO₂: 177 g/Km.



SHIFT the way you move

MICHELIN / X ENERGY SAVERGREEN AL SERVIZIO DELL'INDUSTRIA DEL TRASPORTO

Gasolio? Io risparmio di più

X Energy Savergreen non è solo uno pneumatico ma una soluzione globale dedicata ai trasportatori che utilizzano il truck nell'impiego autostradale e per lunghe percorrenze. Un'unica famiglia per cinque assali, tutte gomme protagoniste delle prestazioni energetiche dei veicoli di ultima generazione.

Paolo Altieri

ORTA SAN GIULIO - "In un contesto economico mondiale perturbato, la ripresa dell'industria del trasporto dipenderà dalla capacità dei suoi attori di proporre soluzioni di mobilità più rispettose dell'ambiente, più sicure per milioni di persone e di adattare la mobilità dei beni e delle persone ad un mondo in crescente urbanizzazione".

È iniziato con uno sguardo al contesto economico mondiale l'intervento di Massimo Leonardi, Direttore Commerciale Truck Michelin, alla presentazione di X Energy Savergreen, non un nuovo pneumatico: per Michelin una risposta globale alle grandi sfide del trasporto. "Oggi ha dichiarato Leonardi - il trasporto stradale rappresenta il 18 per cento della totalità delle emissioni di CO2 legate ad un'attività umana, mentre i modi di trasporto nel loro insieme rappresentano il 24 per cento del totale. È evidente che l'industria del trasporto su strada, grande consumatrice di energia fossile, dovrà svolgere un ruolo fondamentale. A ciò si aggiunge un'azione normativa che limita drasticamente il consumo dei veicoli e le emissioni di CO2 e di altri agenti inquinanti. Questa pressione va di pari passo con l'aumento del costo dell'energia fossile. Un costo che potrà fluttuare, come avviene oggi in un contesto di crisi. Per il trasportatore tutto ciò si ripercuote sul costo globale di gestione del suo veicolo, tant'è che l'impennata del prezzo del gasolio nel 2008 ha avuto come effetto la riduzione della distanza media percorsa ogni anno".

PNEUMATICI PER L'AMBIENTE

In Europa il trasporto delle merci su gomma tra il 2008 e il 2009 ha registrato una flessione del 10 per cento. Nei 27 paesi dell'Unione europea il trasporto stradale delle merci, espresso in milioni di tonnellate al chilometro, è passato da 1.553.916 nel 2008 a 1.394.223 nel 2009. Un'evoluzione che testimonia le difficoltà che le aziende di trasporto devono affrontare in seguito alla crisi economica e finanziaria. "Gli pneumatici - ha affermato il manager Michelin - giocano un ruolo fondamentale nella riduzione del consumo di carburante: un pieno di carburante su tre viene assorbito dagli pneumatici dei veicoli pesanti. È fondamentale, per ridurre i consumi dei veicoli, indipendentemente dalle tecnologie di motorizzazioni impiegate, disporre di pneumatici adeguati. Dal 1992 Michelin ha realizzato tre generazioni di pneumatici Energy per autocarro a basso consumo di carburante. Grazie ad essi sono stati risparmiati più di 12 miliardi di litri di carburante ed è stata evitata l'emissione nell'atmosfera di oltre 31 milioni di tonnellate



Massimo Leonardi,
Direttore Commerciale Truck Michelin.

di CO2. Oggi Michelin offre la prima soluzione globale che permette contemporaneamente di risparmiare 1,7 litri/100 km di carburante rispetto alla media dei principali marchi concorrenti, ma anche di rispondere alle aspettative fondamentali dei trasportatori stradali".

Michelin X Energy Savergreen è una gamma di pneumatici truck che può equipaggiare i cinque assali di uno stesso autocarro. "Michelin - ha precisato Massimo Leonardi - è il primo costruttore ad adottare: una soluzione globale per la sicurezza del trasporto attraverso maggiore aderenza, maggiore durata e maggiore resistenza

alle aggressioni; una soluzione globale per ridurre i costi dei trasportatori; una soluzione globale per lo sviluppo sostenibile. La nostra sfida si traduce nel far progredire varie prestazioni contemporaneamente: aderenza, longevità, durata, resistenza alle aggressioni, riduzione dei consumi di carburante. La realizzazione di questa sintesi è frutto di un'altissima tecnologia, ottenuta con un investimento in Ricerca e Sviluppo senza precedenti nell'industria dello pneumatico: circa 500 milioni di euro investiti nel 2009".

Per la prima volta Michelin propone un'unica gamma di pneumatici in grado di equipag-



Per sviluppare la gamma di pneumatici X Energy Savergreen, Michelin ha investito nel 2009 la cifra record di 500 milioni di euro.

giare i cinque assali di uno stesso truck. "Con X Energy Savergreen - ha proseguito il Direttore Commerciale Truck - Michelin offre ai trasportatori una gamma di pneumatici sicuri, con bassi consumi di carburante e una lunga durata, che possono equipaggiare assale direzionale, motore e trainato, quindi Front, Drive e Trailer". La gamma Michelin X Energy Savergreen dispone della carcassa Energy Flex, un'innovazione architettonica che fa parte delle Michelin Durable Technologies. Questa carcassa anti-surriscaldamento d'ultima generazione permette all'insieme dello pneumatico (fianchi e tallone compresi) di

contribuire alla riduzione dei consumi del veicolo. "Perché sulla sommità dello pneumatico - ha spiegato Leonardi - si concentra il 70 per cento della dispersione d'energia, mentre i fianchi e la zona bassa (il tallone) sono, ognuno, responsabile del 15 per cento del riscaldamento dello pneumatico durante la marcia". La nuova carcassa integra tre apporti tecnologici specifici di Michelin: lo pneumatico è dotato di una mescola di gomma Energy fin nelle zone più sensibili; la mescola di gomma è costituita da microcomponenti; i cavi metallici risultano più flessibili.

Michelin X Energy Saver-

green XZ o XF è lo pneumatico Front. Offre una capacità di carico di 8 t sull'assale direzionale sia con la soluzione 315/80 R 22.5 che con la 315/70 R 22.5. È l'architettura InfiniCoil a permettere di avere queste prestazioni nella serie 70. L'architettura InfiniCoil utilizzata nella progettazione degli pneumatici X Energy Savergreen contribuisce ad aumentare la capacità di carico e a migliorare la resistenza. InfiniCoil integra un lungo filo continuo in acciaio che avvolge longitudinalmente l'intero blocco di sommità. Questa nuova tecnologia conferisce una maggiore rigidità del blocco di sommità e quindi un miglioramento del potenziale di durata della carcassa. Inoltre, stabilizzando la sommità dello pneumatico si ha un'area di contatto al suolo uniforme per eliminare definitivamente le deformazioni, fattore di maggiore aderenza e dunque di sicurezza.

Per l'assale motore viene proposto lo pneumatico X Energy Savergreen XD, dotato di lamelle "a doppia onda" che conferiscono una maggiore longevità e una migliore motricità. Il Michelin X Energy Savergreen XD registra una motricità migliorata fino al 10 per cento sull'assale motore. Le lamelle tridimensionali assicurano rigidità ai tasselli di gomma e limitano l'usura e la resistenza al rotolamento dello pneumatico. Lavorando contemporaneamente in senso orizzontale e verticale, conferiscono un elevato livello di aderenza e, al contempo, una longevità superiore rispetto a quella di una scultura tradizionale.

Per l'assale trainato, Michelin propone lo pneumatico X Energy Savergreen XT. È anch'esso dotato della carcassa Energy Flex, presentando inoltre fianchi rinforzati per resistere alle aggressioni causate dai bordi dei marciapiedi e alle torsioni (ad esempio nelle rotatorie).



Soluzione globale per lo sviluppo sostenibile

INNOVARE PER RIDURRE L'IMPATTO AMBIENTALE DEL TRASPORTO STRADALE

ORTA SAN GIULIO - Iveco e Renault Trucks hanno scelto di equipaggiare i loro veicoli a basso impatto ambientale Eco Stralis e Premium Optifuel esclusivamente con gli pneumatici Michelin X Energy Savergreen, gamma scelta in primo equipaggiamento anche sui truck Mercedes, MAN, Scania e Volvo. Motivo? I costruttori vedono negli pneumatici a basso consumo di carburante la possibilità di migliorare il bilancio ambientale dei loro veicoli, mantenendo al contempo la sicurezza dei loro utilizzatori ai massimi livelli. E conciliare la salvaguardia dell'ambiente con il miglioramento della mobilità è una sfida che Michelin ha accettato da molto tempo.

Nei suoi stabilimenti, Michelin adotta tutte le azioni per ridurre, controllare e diminuire l'impatto ambientale della produzione, dal consumo energetico durante la fabbricazione dello pneumatico fino alla qualità delle emissioni liquide e

gassose, passando per la diminuzione dei rifiuti generati. Così, tutti gli pneumatici Michelin X Energy Savergreen sono prodotti in stabilimenti certificati ISO 14001.

Inoltre, la ricostruzione permette di risparmiare risorse e di produrre un numero inferiore di pneumatici nuovi.

Michelin è l'unico costruttore a rinnovare i suoi pneumatici autocarro usati, ricorrendo a mescole, processi e sculture identici a quelli dello pneumatico nuovo, per offrire Michelin Remix che è il riflesso di un prodotto nuovo. Riutilizzando gli pneumatici usati, Michelin contribuisce attivamente allo sviluppo sostenibile.

La ricostruzione Michelin Remix conferisce prestazioni equivalenti a quelle del prodotto nuovo: longevità chilometrica, aderenza, comportamento su strada, resistenza alle aggressioni, livello di rumore, tenuta di strada.

instinct

Un marchio Daimler.

Ho spazio per tutto, tranne per i ritardi.

Il mio Van. Il nuovo Vito.

Nuovo Vito. L'affidabilità di cui vantarsi.

Consumi ridotti e più rispetto per l'ambiente grazie alle nuove motorizzazioni diesel CDI Euro 5 da 4 e 6 cilindri, al nuovo cambio meccanico ECO Gear e alla disponibilità del Pacchetto BlueEFFICIENCY. Motori da 70 kW (95CV) a 165 kW (224CV). P.T.T. da 2800 a 3200 kg secondo le versioni e volume di carico da 5,2 a 7,4 mc.

BLUE EFFICIENCY



Mercedes-Benz

ON THE ROAD

FIAT PROFESSIONAL/ CON IL NUOVO MOTORE 2 LITRI EURO 5 DA 163 CV

Iniezione di potenza

Accelerazione bruciante, prestazioni eccezionali, lo Scudo in versione Power è l'ideale per chi deve effettuare trasporti veloci, viaggiando comodamente in una cabina mai così ricca e personalizzabile.

Mauro Zola

MILANO - Mai scritta fu più azzeccata di quel "Power" che identifica questa versione dello Scudo, caratterizzata dal più nuovo tra i motori accordati al furgone leggero del costruttore torinese. Infatti il 2 litri diesel con turbocompressore a geometria variabile si distingue soprattutto per la potenza: 163 cv che si sentono non appena si preme un po' sull'acceleratore, regalando sensazioni che potremmo quasi definire sportive. Lo stesso si può dire per la coppia, 340 Nm disponibili già a 2.000 g/min fanno sì che raramente ci si trovi a chiedere qualcosa a questo propulsore senza ottenere una risposta adeguata e soddisfacente.

MODELLO AL VERTICE

Certo, si potrebbe obiettare che tanta energia sia sproporzionata per l'uso che si deve fare di un veicolo commerciale, sarebbe un errore, e per più di un motivo: prima di tutto questo non è soltanto un concentrato di potenza ma anche un modernissimo Euro 5, dotato di Filtro Antiparticolato di serie e quindi adatto anche a percorsi urbani e poi le esigenze del trasporto moderno, in particolare delle consegne door to door, spesso richiedono agli autisti di dimenticare il problema dei consumi, a volte (sbagliando) pure di chiudere un occhio su alcune limitazioni e di muoversi il più velocemente e agevolmente possibile. Pensate ad esempio a chi deve rispettare orari prefissati e nonostante questo deve fare i conti con i problemi di traffico delle strade italiane, con le code, con i lavori che non finiscono mai. In questo caso poter disporre di un motore brillante, in grado di regalare prestazioni da berlina di classe deve essere molto apprezzato.

Certo, come dicevamo, in questo caso non bisogna fare troppa attenzione ai consumi

che se si sfruttano a fondo le capacità di questo incredibile motore salgono e di molto. Se invece non si esagera con l'acceleratore lo Scudo stupisce con richieste molto ragionevoli, se si tiene conto della cilindrata e della vocazione.

Trattandosi di un modello al top tale è anche l'allestimento interno, che se si va a pescare con decisione, ma anche con ocularità, nel catalogo degli optional, diventa sofisticato come quello di un'autovettura e non si tratta certo di un'utilitaria. Ne è l'esempio perfetto il sistema di infotainment e navi-

è possibile si viaggia veloci, con l'unica incombenza di tenere d'occhio il contachilometri per non uscire ai limiti di legge.

Il cambio è morbido, facile da usare con una sesta marcia abbastanza lunga da poter essere utilizzata anche sulle normali provinciali, al resto pensa l'eccellente ripresa che parte già sotto i duemila g/min. Insomma un veicolo davvero divertente, non adatto a tutti gli usi perché chi cerca il risparmio deve rivolgersi ad altre versioni, ma perfetto per chi cerca innanzitutto prestazioni.



La carta d'identità

Fiat Professional Scudo Power

Configurazione - Furgone.

Motore - 160 Power - Carburante: Gasolio. Cilindri: 4 in linea. **Alimentazione** - iniezione diretta Common rail a controllo elettronico, turbocompressore a geometria variabile con intercooler. **Distribuzione** - 2 ACT, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5 con filtro DPF. Cilindrata: 1.997 cc. Potenza max CE: 120 kW/163 cv a 3750 g/min. Coppia max CE: 340 Nm a 2.000 g/min.

Cambio - A sei marce + retromarcia.**Pneumatici** - 215/60 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti tipo McPherson con bracci inferiori triangolati e barra stabilizzatrice, posteriori a ponte torcente con molle elicoidali, barra Panhard e ammortizzatori idraulici inclinati.

Freni - A disco sulle quattro ruote, con ESP, ABS, EDB.

Dimensioni - Passo 3.000 mm. Lunghezza massima 4.805 mm, altezza massima a vuoto 1.942 mm, larghezza massima 1.895 mm.

Vano di carico - Volume 5 mc, lunghezza interna 2.254 mm, larghezza interna 1.600 mm (tra i passaruota 1.245 mm), altezza interna 1.449 mm, altezza piano di carico 562 mm.

Masse - M.T.T. 2.743 kg. Tara 1.731 kg. Portata utile 1.000 kg.**Serbatoio carburante** - 80 l.

I concorrenti

Citroen Jumpy
2.0 HDi 163 cv FAP

Motore: 4 cilindri in linea, 1.997 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min, coppia 340 Nm a 2.000 giri/min.

Peugeot Expert
2.0 HDi FAP

Motore: 4 cilindri in linea, 1.997 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.750 giri/min, coppia 340 Nm a 2.000 giri/min.

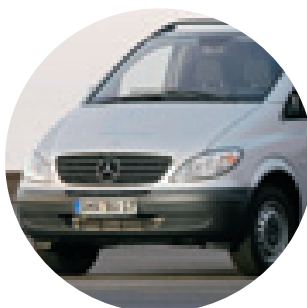


Hyundai H1

Motore: 4 cilindri in linea, 2.497 cc, potenza 125 kW/170 cv a 3.800 giri/min, coppia 392 Nm a 2.000 giri/min.

Renault Trafic
2.5 dCi 150 cv FAP

Motore: 4 cilindri in linea, 2.464 cc, potenza 107 kW/150 cv a 3.500 giri/min, coppia 320 Nm a 1.500 giri/min.

Mercedes Benz Vito
116 CDI

Motore: 4 cilindri in linea, 2.143 cc, potenza 120 kW/163 cv a 3.800 giri/min, coppia 310 Nm da 1.600 a 2.400 giri/min.

Volkswagen
Transporter 2.0 BiTDI

Motore: 4 cilindri in linea, 1.968 cc, potenza 132 kW/180 cv a 4.000 giri/min, coppia 400 Nm da 1.500 a 2.000 giri/min.



SEMPRE ALLA RICERCA DI UNA NUOVA IMPRESA. LA TUA.



Nuovo Doblò Cargo. Perfetto per qualunque lavoro, ma non per un lavoro qualunque.

Una giuria internazionale di giornalisti specializzati lo ha premiato Miglior Furgone d'Europa 2011. Nuovo Doblò Cargo è sempre di più il veicolo commerciale dei record:

- record nella capacità di carico: fino a 4,6 m³ di volume e 1 tonnellata di portata
- record nell'ecologia: unico nel segmento con motori Euro 5 con Start & Stop e DPF
- record nei consumi: solo 4,8 litri ogni 100 km con il 1.3 Multijet II Euro 5
- record nel comfort e nella sicurezza di guida: unico nel segmento con sospensioni bi-link.

Lubrificanti originali
PETRONAS
SELENIA

www.fiatprofessional.it



PROFESSIONAL

LIGHT COMMERCIAL VEHICLES

MERCEDES-BENZ / IN VIA DI COMPLETAMENTO
LA MODERNA GAMMA BLUEEFFICIENCY

A voi lo Sprinter a gas naturale

Per lo Sprinter 316 LGT Euro 5 il costruttore tedesco ha scelto una alimentazione bivalente, cioè con un serbatoio di gas liquido ma anche con uno a benzina, il che porta a livelli record l'autonomia, che in totale raggiunge i 1.200 km di cui 450 percorribili soltanto a GPL.

Marco Chincò

ROMA - Si completerà nei primi mesi del 2011 la gamma BlueEFFICIENCY di Mercedes Benz, con l'arrivo in concessionaria dello Sprinter alimentato a gas naturale, in pratica il ben conosciuto GPL, il carburante alternativo che può contare sulla maggior rete di distribuzione in Italia. La novità, cioè lo Sprinter 316 LGT Euro 5, è stata presentata in anteprima al salone di Hannover e ha attirato l'attenzione di molti possibili clienti come valida alternativa allo Sprinter a metano invece già disponibile.

L'impostazione di base è piuttosto simile, anche per la versione a GPL il costruttore tedesco ha scelto una alimentazione bivalente, cioè con un serbatoio di gas liquido ma anche con uno a benzina, il che porta a livelli record l'autonomia, che in totale raggiunge i 1.200 km di cui 450 percorribili soltanto a GPL. Scendendo nel dettaglio il serbatoio per la benzina ha una capacità di 100 litri, mentre le bombole in cui è contenuto il gas liquido, sistemate sotto la parte posteriore in modo da preservare la capacità di carico, sono in grado di contenere 76 litri della miscela di propano e butano.

MASSIMO EQUILIBRIO

Anche il funzionamento è piuttosto simile a quello della versione a metano, alla base del sistema sta il motore a benzina da 1,8 litri, sovralimentato, in grado di sviluppare una potenza massima di 156 cv (115 kW) e una coppia massima di 240 Nm nell'arco di utilizzo compreso tra i 3.000 e i 4.000 g/min. Di norma l'accensione avviene con il propulsore in modalità benzina, se il selezionatore è posizionato su GPL, la commutazione avviene in modalità automatica quando l'acqua raggiunge una temperatura di 45°. Allo stesso modo si ritorna alla benzina nel caso il serbatoio del GPL risulti vuoto.

Il livello di gas può essere controllato dal conducente tramite un normale indicatore di livello aggiunto sul cruscotto. È naturalmente possibile scegliere manualmente il tipo di alimentazione, premendo un pulsante analogo a quello presente sulle versioni a metano. Molta attenzione è stata messa anche nel garantire la sicurezza dell'impianto, sottoposto a tutta una serie di test e che può contare su di un sistema automatico di controllo della tenuta delle bombole, che entra in



funzione a ogni accensione del motore. Rispetto alla versione a metano sono stati evitati anche i problemi legati alla durata del rifornimento, infatti il gas liquido non richiede un'elevata compressione per poter essere trasferito tramite il bocchettone posizionato proprio sopra quello per la benzina, la miscela diventa infatti liquida a una pressione compresa tra i 2 e gli 8 bar, il che permette di fare il pieno nello stesso tempo con cui viene effettuato quello di benzina.

Il bocchettone di rifornimento ha un tappo vite ACME con omologazione europea, sono inoltre forniti un dish adapter per i distributori italiani e un adattatore a stella per quelli olandesi, mettendo così lo Sprinter LGT in grado di rifornirsi senza problemi praticamente in tutta Europa.

Sono tanti i vantaggi dello Sprinter a GPL, a partire naturalmente dai costi di gestione, che vengono radicalmente ridotti in virtù del prezzo alla pompa del gas naturale, tenendo conto anche del fatto che la presenza sul territorio di distributori dedicati è sufficientemente capillare



ni di ossidi di azoto, idrocarburi, monossido di carbonio e biossido di zolfo, rispetto alle motorizzazioni a benzina cala invece la dispersione di CO₂, di circa il 20 per cento, abbastanza per consentire al furgone tedesco di accedere senza problemi anche alle aree a traffico limitato.

Quanto Mercedes Benz creda nelle potenzialità dello Sprinter 316 LGT è confermato dalla ricchezza della gamma che verrà messa a listino nei prossimi mesi e che comprende due passi: 3.665 e 4.325 mm, e quattro configurazioni: furgone, kombi, autotelaio con cabina singola e doppia.

Una proposta completa che dovrebbe fare breccia in Italia soprattutto nel settore delle flot-

La filosofia BlueEFFICIENCY

UN SOLO OBIETTIVO: RISPARMIARE

ROMA - L'arrivo dello Sprinter LGT va a completare una gamma unica per numero di versioni e soluzioni tecnologiche disponibili, che comprende sia la versione a metano dello stesso modello sia una speciale configurazione per i modelli diesel. In particolare merita una nota il successo ottenuto dalla versione a metano, lo Sprinter NGT, che il costruttore tedesco ha voluto sia con alimentazione bivalente, a benzina e a metano, che monovalente con quindi soltanto un piccolo serbatoio di benzina utilizzato per partire ed eventuali emergenze, nel primo caso si raggiungono gli standard Euro 5, nel secondo quelli ancora più severi EEV. Vista la problematica diffusione della rete di distribuzione in Italia al momento la preferita è la soluzione bivalente, che comprende la presenza a bordo di due serbatoi, con quello principale a metano composto da un numero variabile di bombole (fino a sei), per un totale di carburante disponibile che va da 124 a 294 litri (per la versione da 5 ton i serbatoi sono tre per 246 litri), a cui si aggiunge quello a benzina da 100 litri. Questo è sufficiente per raggiungere un'autonomia complessiva di 1.200 km, pari a quella della versione a GPL.

Passare da un'alimentazione all'altra è molto semplice, basta premere il pulsante sistemato a sinistra del blocco dell'accensione. In media l'aggiunta dei serbatoi a metano porta a un incremento della tara dello Sprinter di circa 300 kg, con la soluzione monovalente, in cui il serbatoio di benzina è ridotto a 15 litri, che risulta più leggera di circa 65 kg. Il motore scelto per la trasfor-

mazione è sempre il 1,8 di cilindrata, con compressore a cinghia, in grado di sviluppare sia a benzina che a metano 156 Cv di potenza massima, con una coppia di 240 Nm. Molte le versioni disponibili, che comprendono sia modelli a ruote posteriori singole che gemellate, con MTT da 3,5 a 5 t e nelle configurazioni furgone, kombi e telaio cabinato.

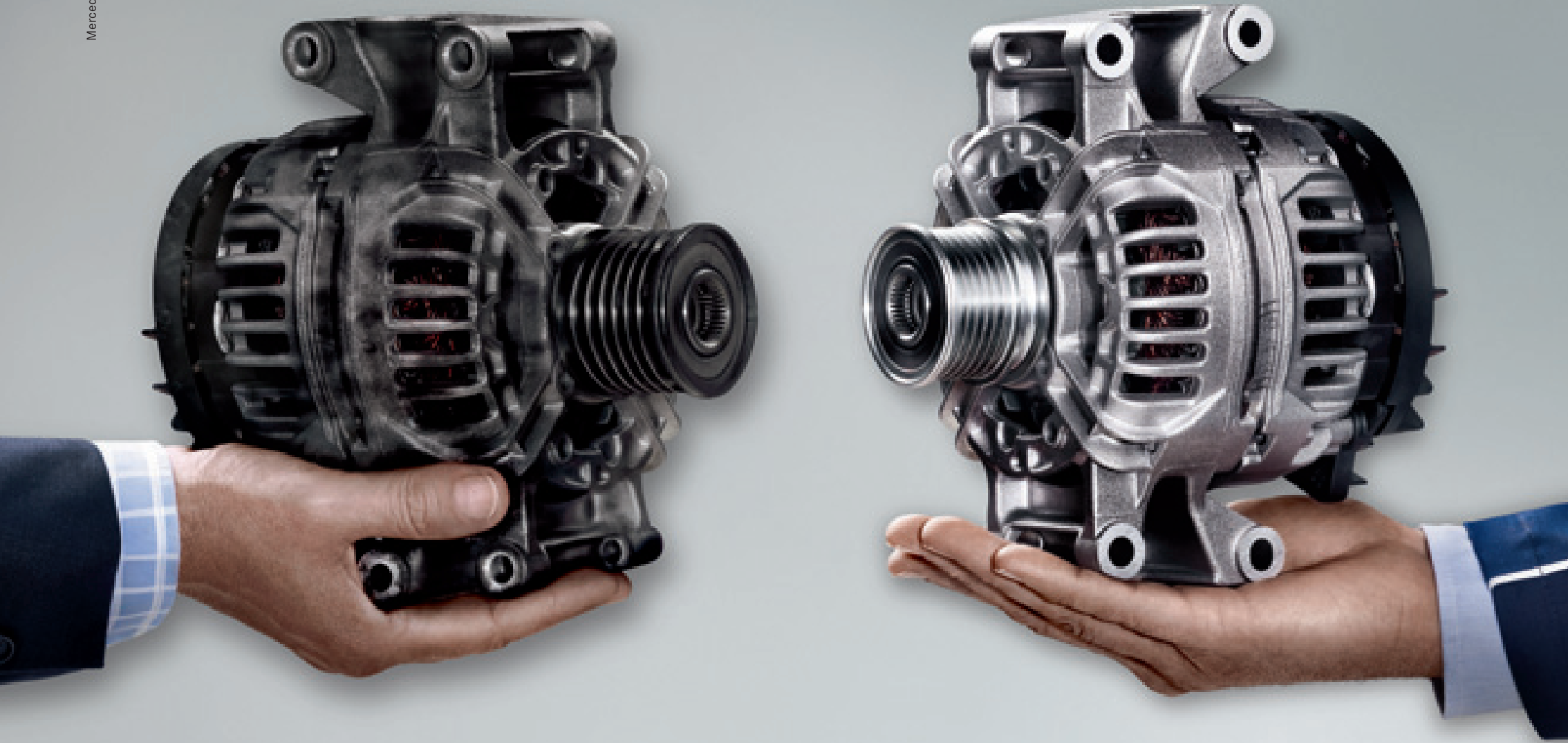
Non bisogna naturalmente dimenticare le altre opzioni del pacchetto BlueEFFICIENCY, che si basano sul motore diesel a 4 cilindri di nuova generazione OM651 da 2,15 litri di cilindrata, in tre livelli di potenza, con 95, 129 o 163 cv, e coppie rispettivamente di 250, 305 e 360 Nm, raggiunte già a 1.400 g/min, sul motore con meno cv, e a 1.200 g/min sul più potente. A questi si aggiungono dotazioni specifiche come pneumatici con bassa resistenza al rotolamento, o il sistema ECO Start/Stop, che nell'ultima versione è stato implementato da una tensione stabilizzata, il cui compito è evitare che autoradio, navigatore satellitare e l'eventuale tachigrafo si spengano durante il processo di riavviamento del motore. Inoltre la funzione ora si avvia in automatico nel momento stesso in cui si gira la chiave di accensione. Il che permette secondo i calcoli effettuati dal costruttore, di risparmiare fino all'8 per cento del carburante. Completa il parco delle dotazioni più significative dell'Efficiency Package anche il cambio a sei marce ECOGear, sviluppato per l'utilizzo sui veicoli commerciali oltre che per migliorare guidabilità ed efficienza. Le caratteristiche più evidenti sono la spaziatura decisamente ampia dei rapporti, che vede una prima marcia molto corta utile nel caso di partenze in salita a pieno carico e una sesta marcia disponibile a un basso regime di giri.

I risultati finali, ottenuti dallo Sprinter diesel in versione BlueEFFICIENCY sono molto interessanti, con un possibile risparmio nel caso di un chilometraggio di 50mila km annui che va dai 250 ai 750 litri di carburante, che diventano da 750 a 2.250 quando invece si percorrono 150 mila km. La variabile è dovuta alle abilità dei singoli conducenti, settore che il marchio della Stella non ha trascurato, attivando anche in Italia i corsi Eco Training.

da non costringere mai il conducente a ricorrere alla soluzione benzina.

A ciò si aggiunge naturalmente la componente ecologica, l'uso del GPL in pratica azzerava le emissioni di particolato e rispetto a un normale diesel riduce in maniera sostanziale le concentrazio-

te, che già la Stella sta ben presidiando con lo Sprinter e a cui potrebbero far gola sia i costi ridotti che la possibilità di aggirare i sempre più estesi divieti di circolazione, con in più una gestione che risulta semplificata rispetto ad altre soluzioni, anche al metano.



Una sostituzione che conviene

Ricambi di Rotazione Originali Mercedes-Benz.

Non importa che sia un motorino di avviamento, un alternatore o un cambio:
ogni componente usato che noi possiamo rigenerare permette di risparmiare i costi di produzione
di uno nuovo. A tutto vantaggio dei nostri clienti quando acquistano un Ricambio di Rotazione.
E questo mantenendo la qualità elevata e garantita dei Ricambi Originali Mercedes-Benz.

Ulteriori informazioni sono disponibili presso il Suo Mercedes-Benz Service o alla pagina
www.mercedes-benz.it/ricambi-rotazione-truck



Mercedes-Benz

ANGELO SIMONE

DIRETTORE VENDITE SPECIALI PEUGEOT ITALIA

Fenomenologia di un successo

Fabio Basilico

MILANO - Il Leone è più che mai agguerrito. Nel mercato italiano dei veicoli commerciali Peugeot è intenzionata a fare sempre di più e meglio, mettendo a segno crescite di quota e consegne nonostante il mercato nel suo complesso non sia ancora uscito dalle morsa della crisi.

Un segnale in controtendenza che premia il marchio francese per la qualità dei suoi prodotti, proposti all'interno di un'ampia e articolata gamma di modelli, per la competenza della Rete di vendita e assistenza e per le iniziative promozionali studiate per andare incontro sempre più efficacemente alle esigenze della clientela.

Di bilanci e prospettive del Leone nel comparto italiano dei veicoli commerciali abbiamo parlato con Angelo Simone, Direttore Vendite Speciali di Peugeot Automobili Italia.

Confrontando i dati del 2009, quali sono le previsioni di chiusura del 2010 per il mercato italiano dei veicoli commerciali e per Peugeot in particolare?

“Il 2010 dovrebbe chiudere a circa 182.500 pezzi, il 4 per cento in più rispetto al 2009. Per quanto riguarda Peugeot, la sua performance nel 2010 è stata davvero positiva: nei primi dieci mesi del 2010 ha immatricolato circa 12mila veicoli, contro i 10.500 dell'analogo periodo del 2009. Quindi, 1.500 unità in più, e una quota di mercato che è passata dal 7,23 a quasi l'8 per cento. Dovremmo chiudere il 2010 con oltre 14mila unità contro le 13.145 del 2009 e le 11.100 del 2008. Grazie a questi risultati Peugeot è, tra i commerciali, il primo marchio estero e il secondo del mercato in termini assoluti”.

Quali le previsioni per il 2011?

“Nel 2011 il mercato potrebbe arrivare quota 190mila pezzi e Peugeot passare a 14.800-15.000, mantenendo la seconda posizione e la quota di mercato dell'8 per cento”.

Quali sono attualmente le carte vincenti dell'offerta



Angelo Simone, Direttore Vendite Speciali Peugeot Italia

Peugeot nel settore dei veicoli commerciali e quali ulteriori potenzialità saranno espresse nel prossimo futuro?

“I risultati positivi conseguiti da Peugeot sono il risultato di più fattori. Innanzitutto, il lavoro di una struttura interna dedicata esclusivamente ai

veicoli commerciali che ha consentito di “professionalizzare” maggiormente la Rete in questo mercato così particolare. Poi, una gamma ancora giovane, ampia, in grado di soddisfare le diverse necessità e di carico. Infine, gli accordi con allestitori nazionali per

proporre veicoli allestiti con le stesse modalità di acquisto di un veicolo normale”.

Sul tema allestimenti Peugeot ha le idee molto chiare: l'offerta di veicoli commerciali non può definirsi veramente completa e quindi in grado di intercettare tutte le esigenze se

la Rete non è in grado di proporre soluzioni specifiche anche in termini di allestimenti. È così che presso una struttura Peugeot Professional è sempre possibile toccare con mano veicoli commerciali allestiti ma anche venditori specializzati, esperti e formati, che

È inarrestabile la crescita di Peugeot nel competitivo mercato italiano dei veicoli commerciali. Anche per il 2011 si prevede un ulteriore incremento delle immatricolazioni. Il Leone è primo marchio estero e secondo del mercato in termini assoluti. Merito di una gamma giovane e ampia, di una Rete altamente “professionalizzata” nel rispondere alle esigenze della clientela e di riusciti accordi con gli allestitori nazionali.

sanno indirizzare la scelta del cliente, fornendo un servizio personalizzato, ritagliato sulle sue esigenze specifiche.

Sono in programma importanti novità o evoluzioni di prodotto?

“Per il 2011 non sono previsti nuovi modelli o modifiche sostanziali perché, come detto, la nostra gamma è ancora giovane. L'anno prossimo concluderemo il passaggio, già iniziato nel 2010, delle motorizzazioni da Euro 4 a Euro 5”.

La gamma Peugeot Veicoli Commerciali è ritagliata sulle esigenze della clientela professionale, con una gamma costituita da modelli che arrivano a proporre un volume di carico fino a 17 metri cubi. Il primo importatore del mercato italiano propone veicoli i cui nomi sono ormai ben riconosciuti e apprezzati dai professionisti del trasporto, come il piccolo ma versatile Bipper, il Partner, l'Expert e il grande Boxer, specialista del grande trasporto, generoso in quanto a capacità di carico, funzionale in quanto a praticità di utilizzo e flessibilità di gestione.

L'impegno della Casa francese non è solo quello di approntare una gamma e tenerla costantemente aggiornata con evoluzioni di prodotto e versatilità di utilizzo. Da tempo consapevole dell'importanza che la tutela ambientale ha assunto presso tutti i costruttori, Peugeot lavora per migliorare i suoi veicoli commerciali anche dal punto di vista della riduzione dei consumi e delle emissioni inquinanti, preservando le caratteristiche prestazionali e soprattutto di versatilità e capacità di carico che costituiscono il Dna di un veicolo da lavoro.

Sono previste particolari iniziative promozionali e di marketing per i prossimi mesi?

“Per il futuro intendiamo intensificare la comunicazione sul territorio per far conoscere e far provare in maniera diretta i nostri prodotti. Comunicazione che dovrà essere per forza sviluppata sia in ambito nazionale, ma anche e soprattutto locale, dove la conoscenza da parte della Rete risulta fondamentale.

Come è costituita l'attuale Rete di vendita e assistenza dei veicoli commerciali Peugeot in Italia? Sono in programma ampliamenti o iniziative specifiche?

“Abbiamo 59 concessionarie Peugeot Professional, cioè specializzate anche in veicoli commerciali. Queste rappresentano oltre un terzo della nostra intera Rete di vendita, composta da circa 160 ragioni sociali che comprendono uno o più punti vendita. Questo terzo della rete vende il sessanta per cento del totale dei veicoli commerciali, dimostrando una volta di più che la specializzazione nel nostro settore paga”.



A determinare il successo dei veicoli commerciali Peugeot concorrono sia la rete Professional che la qualità dei prodotti, la cui gamma spazia dal piccolo Bipper (sotto) al Boxer (sotto a sinistra) passando per il furgone leggero Expert (sopra).



L'idea dell'architetto Andrea Carletti è piaciuta a molti ristoranti e franchising, che hanno voluto come originale biglietto da visita un proprio punto di ristoro mobile personalizzato. Si tratta dell'ultima trasformazione di un veicolo che ha fatto la storia del piccolo trasporto ma anche dello stile, diventando un'icona del Made in Italy.



Andrea Carletti

Mauro Zola

MILANO - I più attenti li avranno notati far capolino nella Milano colorata che ha fatto da cornice al Salone del Mobile, oppure come corollario ad appuntamenti di prestigio nel mondo della moda o della cultura oggetti di design esclusivi tanto quanto quelli in esposizione. Si tratta dei "ristoranti mobili" progettati dall'architetto milanese Andrea Carletti, che per le sue realizzazioni è partito da una base ben conosciuta, quella dell'Ape Piaggio, il più piccolo e probabilmente anche il più celebre dei commerciali italiani, sul mercato da più di sessant'anni ma che mantiene intatte le sue caratteristiche di unicità e freschezza.

Carletti è partito dalla versatilità dell'Ape e ne ha fatto il punto di forza delle sue creazioni, sposandola con le esigenze di chi confeziona street food, il cibo da strada di cui i gourmet di tutto il mondo stanno riscoprendo le qualità. Il risultato è in effetti stupefacente, sia che si tratti di un sushi bar di dimensioni davvero ridotte che di una gelateria mobile. Il tutto seguendo la filosofia del progettista, per cui la semplicità e la qualità della cucina italiana ben si sposano a un veicolo così inserito nella società italiana, da essere l'unico da cui si può ripartire alla riscoperta della qualità territoriale, della contaminazione tra la realtà urbana contemporanea e un bisogno di radici, sia culinarie che culturali, sempre più marcato.

In quest'ottica nessun altro

commerciale al mondo può regalare sensazioni come l'Ape, perché nessun altro rappresenta così bene la storia del piccolo trasporto, nessun altro ha saputo attraversare i decenni mantenendo inalterate le proprie caratteristiche di affidabilità e funzionalità. Nessun altro "furgone" sarebbe in grado di sembrare al proprio posto a una sfilata di moda così come a un evento dedicato al puro design. Insomma l'Ape è unica, non lo scopriamo certo adesso, e quindi ben si presta a essere utilizzata come biglietto da visita anche da aziende che fanno della ristorazione il proprio business.

A spiegarci come sia nato e come proceda questo progetto senza dubbio originale è lo stesso Andrea Carletti.

Da che basi è partita l'iniziativa Street Food Mobile?

"Dall'esigenza di creare un'alternativa ai normali punti fissi, per risparmiare in termini di investimento".

Perché per realizzarlo ha scelto proprio l'Ape?

"Non sarei mai potuto partire dal Doblò! Nell'immaginario collettivo l'Ape rispecchia lo spirito di adattabilità del Made in Italy, da Corradino D'Ascanio in poi".

Il design dei ristoranti mobili è suo ma chi ha realizzato i vari allestimenti?

"Si tratta di vari allestitori che lavorano con Street Food Mobile".

Come avete risolto le problematiche legate a pesi am-

messi e carichi?

"Rispettiamo le portate massime per poter svolgere le successive e necessarie omologazioni".

Per realizzarli avete dovuto modificare radicalmente le caratteristiche tecniche dell'Ape?

"No".

Oltre alla presenza nel corso di eventi prestigiosi i vari modelli svolgono o svolgeranno un'effettiva attività in strada?

"Lo faranno il dieci per cento di quelli prodotti".

Che feedback avete raccolto tra chi ha frequentato i vostri ristoranti mobili?

"Un grande entusiasmo".

Possiamo ipotizzare il costo di una realizzazione?

"Varia molto in base al tipo di attrezzatura, in generale siamo intorno ai 30mila Euro".

Quanti allestimenti avete realizzato fino a questo momento?

"Quindici".

L'iniziativa è accessibile oltre che ad aziende anche a privati che vogliono disporre di un proprio ristorante mobile?

"Sì".

Lei è un architetto, qual è il percorso che l'ha portata a occuparsi di Street Food Mobile?

"La grande passione per il food design e per la cucina".

PIAGGIO / IL PROGETTO STREET FOOD MOBILE
TRASFORMA IL TRE RUOTE IN UN RISTORANTE

Stasera a cena ti porto dall'Ape



Un successo iniziato nel 1948 che prosegue tutt'ora
Sessant'anni e non li dimostra

PONTERERA - Più di due milioni di esemplari venduti soltanto in Europa. Un mercato che si è fatto globale, con più di 150mila Ape che vengono distribuiti ogni anno in Asia. Queste sono soltanto le cifre principali del successo del tre ruote Piaggio, uno dei pochi veicoli commerciali che può veramente dire di aver cambiato la storia del piccolo trasporto. A progettarlo nel 1948 furono, come per la Vespa, Enrico Piaggio e Corradino D'Ascanio, utilizzando in gran parte i componenti del più famoso tra i motocicli italiani, soltanto dotando il retrotreno di una ruota in più. I primi entusiasti acquirenti furono i commercianti a cui non parve vero di poter disporre di un mezzo che consumava poco e non costava poi molto (170mila lire dell'epoca). La portata è di appena duecento kg, ma già nel 1954 viene presentata un'evoluzione che punta su di un motore da 150 cc invece dei 125 della prima versione, e che può portare fino a 350 kg, grazie soprattutto al pianale in acciaio. È l'Ape C che strizza l'occhio all'Italia del boom economico.

Appena quattro anni dopo è la volta dell'Ape D, in cui viene aumentata ulteriormente la cilindrata, fino a 170 cc. E aggiunta una cabina vera e propria con tanto di portiere. Dopo un tentativo, nel 1961, di dar vita a una versione a cinque ruote, l'originale Pentarò, un autoarticolato in miniatura capace di trasportare fino a 700 kg, il salto di qualità arriva nel 1966 con l'Ape MP, che ottiene un motore di 190 cc, una cabina a due posti più confortevole, ma soprattutto una nuova impostazione tecnica, con il motore

installato sul posteriore e la trasmissione che diventa diretta sulle ruote posteriori, abbinata a bracci oscillanti, molle in gomma e ammortizzatori idraulici.

Due anni dopo ne verrà proposta anche una versione con il volante al posto del classico manubrio.

Nel 1969, in seguito al successo ottenuto dalla Vespa 50 presentata nel 1964, nasce anche un'Ape di cilindrata ridotta, battezzata l'Alpino, che permette di bypassare le norme del Codice della Strada che impongono ai veicoli di maggior cilindrata di essere targati.

Anche se l'Ape sembra sempre la stessa il progresso del modello è frenetico, nel 1971 è la volta dell'Ape Car che punta a essere un vero e proprio autocarro, sia pure molto leggero, con un design moderno e funzionale una scocca più importante e una cabina diventata più comoda. Il motore a due tempi è da 220cc.

Il successo è tale che soltanto nel 1982 arriverà un successore: disegnata da Giorgetto Giugiaro, l'Ape TM strizza l'occhio ancora di più ai piccoli commerciali, con volante e cruscotto che sembrano presi di peso da un'utilitaria, ruote da 12 pollici e sospensioni indipendenti. Un concentrato di modernità non a caso prodotto ancora oggi. Poco dopo, nel 1984, l'Ape Car, di cui continua la produzione, viene equipaggiata per la prima volta con un motore diesel, un 422 cc abbinato a un cambio a cinque marce, il più piccolo diesel a iniezione diretta del mondo, che consentirà all'Ape nella sua versione Max di arrivare a 900 kg di portata.

Un successo come quello dell'Ape non poteva restare legato esclusivamente a un ambito lavorativo, il progetto Street Food Mobile lo conferma, ma non è certo l'unico caso in cui il piccolo tre ruote di Pontedera esce dai panni del lavoratore, lo conferma la versione Cross del 1994, dedicata a un pubblico giovane, equipaggiata con un roll bar dietro la cabina e proposta in colori brillanti con tra gli optional antifurto e autoradio. Ancora più particolare è il Calessino, un veicolo per il trasporto persone che fa parte del mito della Dolce Vita hollywoodiana che a fine anni Cinquanta impreziosiva le località più esclusive del Mediterraneo. Nel 2007 ne viene riproposta una serie esclusiva, 999 esemplari in puro stile Sixties, affiancata quest'anno da una versione alimentata da un motore elettrico, equipaggiata con batterie al litio di ultima generazione.

Tutte le quindici cucine mobili realizzate fino a questo momento sulla base dell'Ape Piaggio sono caratterizzate da un look molto piacevole che abbina toni retrò a soluzioni più sofisticate. A utilizzarle sono soprattutto marchi di medie dimensioni che hanno trovato nel progetto Street Food Mobile un modo tutto sommato economico per farsi pubblicità, partecipando ad alcuni tra i più attesi eventi della stagione milanese.



FAAM / DEBUTTA UNA GAMMA DI VEICOLI PRATICI ED ECOLOGICI PER IL PICCOLO TRASPORTO

Via libera nei centri urbani

Fabio Basilico

MONTERUBBIANO - C'è una realtà ben radicata nel territorio ma con una visione strategica che abbraccia l'Italia e il resto del mondo. È la Faam di Monterubbiano, in provincia di Fermo. Faam, leader riconosciuto nella realizzazione di progetti e soluzioni nel campo degli accumulatori e dei veicoli ecologici con un fatturato che 2010 toccherà gli 80 milioni di euro, è oggi una tra le aziende marchigiane che sintetizza con successo il connubio tra tradizione e innovazione, in un contesto globale. Grazie all'accordo siglato con il gruppo romano Fattori & Montani, tra i pionieri della distribuzione di veicoli esteri nel nostro paese, con una tradizione che risale a oltre sessant'anni fa, viene avviata la commercializzazione su base nazionale di due innovativi prodotti targati Faam: Ecomile e Smile.

ECOMILE POLIVALENTE

Ecomile è un veicolo commerciale da 20 a 22 quintali di ptt con alimentazione elettrica con batterie al litio oppure termica a metano e Gpl; Smile è un quadriciclo pesante di massa complessiva di 11 quintali, disponibile in versione elettrica (batterie al piombo e batterie al litio). Lo Smile ha già rappresentato l'Italia in molti eventi, dalle Olimpiadi di Torino e Pechino al G8 Ambiente di Siracusa; è inoltre in uso all'Esercito Italiano, alla Nato ed è menzionato in pubblicazioni di design come esempio del "Made in Italy". I veicoli Faam circolano oggi in molti comuni italiani e in diverse città europee: in Italia vengono impiegati dall'Amsa Milano, l'Ama di Roma, l'Amiat di Torino e la Regione Toscana; in Europa, da città come Marsiglia, Parigi, Lubiana, Barcellona.

Ora è stato pianificato un programma di commercializzazione ancora più ampio e articolato grazie alle competenze di "Fattori & Montani" che così intraprende la via della mobilità eco-

Leader riconosciuto nella realizzazione di progetti e soluzioni nel campo degli accumulatori e dei veicoli ecologici, Faam è oggi una tra le aziende marchigiane che sintetizza con successo il connubio tra tradizione e innovazione, in un contesto globale. La divisione veicoli ecologici propone sul mercato le gamme Smile ed Ecomile, commercializzate in Italia dalla "Fattori & Montani" di Roma.

logica. Il gruppo romano nel corso degli anni ha importato marchi storici e prestigiosi e attualmente ha all'attivo sette concessionarie nella capitale. L'azienda capitolina ha appositamente creato la "Fattori & Montani Team" per la gestione della nuova attività di commercializzazione dei prodotti Faam. L'obiettivo è di creare entro un anno una rete vendita di 40 concessionari specializzati in veicoli commerciali leggeri. Fattori & Montani seguirà la commercializzazione dei veicoli Faam per quanto riguarda la clientela privata (l'obiettivo di vendita nel primo anno a regime è di 500 unità), mentre sarà la stessa Faam a occuparsi del capitolo istituzioni pubbliche. L'interesse crescente che piccoli e grandi comuni italiani hanno verso la mobilità pulita sarà sicuramente di stimolo alla crescita della presenza di veicoli come Smile ed Ecomile sulle strade delle nostre città. I mercati di riferimento per Ecomile e Smile sono quelli delle flotte, delle organizzazioni private e pubbliche che operano nell'ambito del decoro urbano, i piccoli rivenditori e le concessionarie, i centri commerciali.

Ecomile è un commerciale lungo 4 metri, largo 1,560m, alto 1,82 m e con passo di 2 metri. Disponibile in un elevato nume-

ro di allestimenti - dal cassone ribaltabile ad azionamento idraulico ed elettrico al cassone fisso, dal cassone centinato a quello con griglie, dal furgone in alluminio a quelli isoterme e frigoriferi, dalle vasche ribaltabili e ribaltabili con volta bidoni alle piattaforme aeree, dai mini costolati alle attrezzature speciali - Ecomile è un due assi a trazione posteriore con assale a ruota singola.

Anteriormente Ecomile monta ammortizzatori idraulici con molle elicoidali e posteriormente ammortizzatori idraulici e molle a balestra. Ecomile elettrico è dotato di motore a corrente alternata trifase da 96V, con potenza massima di 31 kW a 4.000 giri/min e coppia massima di 320 Nm a 4.000 giri/min. La velocità massima è di 80 km/h e l'autonomia arriva a 110 km.

Questo veicolo elettrico ha una massa totale a terra di 2.200 kg e una portata dell'autotelaio di 1.200 kg. Ecomile elettrico, equipaggiato con cambio a una marcia avanti e una indietro (l'inversione di marcia è di tipo elettronico), supera pendenze di oltre il 18 per cento. Le batterie al litio presentano numerosi vantaggi rispetto a quelle al piombo: pesano cinque volte di meno, hanno un rapporto carica/scarica di 20 volte superiore, sono più efficienti e



Il più pesante tra i commerciali prodotti da Faam è l'Ecomile elettrico oppure a metano o Gpl.

hanno un ciclo di vita doppio. Importanti ai fini di un utilizzo ottimale del mezzo è il recupero dell'energia in frenata. Per la ricarica delle batterie occorrono 8 ore: nel caso Ecomile elettrico venga utilizzato per servizi di raccolta rifiuti, basta la nottata di fermo macchina per avere il mattino successivo il veicolo pronto a un nuovo utilizzo a pieno regime.

Ecomile Gpl è equipaggiato con motore Euro 4 General Motors 1.2 quattro cilindri, iniezione elettronica e raffreddamento ad acqua. La potenza è di 58,3 kW a 5.900 giri/min con coppia massima di 102,2 Nm a 4.500 giri/min. Il veicolo, che raggiunge una velocità di punta di 130 km/h, ha un'autonomia di 365 km. Il serbatoio contiene 43 litri di carburante. Nel caso dell'Ecomile Metano, l'autonomia è di poco inferiore: 300 km. Due le bombole da 37 litri cadauna a disposizione per contenere il gas naturale. La potenza del motore 1.2 è di 46,2 kW a 4.850 giri/min, con coppia massima di 88,2 Nm a 4.575 Nm. La velocità di punta è di 120 km/h. Sia l'Ecomile Gpl che l'Ecomile Metano sono in grado di superare pendenze del 20 per cento. Con alimentazione a gas di petrolio liquefatto o metano, il Ptt dell'Ecomile è pari a 2.000

kg. Il cambio è manuale a cinque marce + retromarcia. La gamma Ecomile propone una cabina con due posti, sedili in tessuto e rivestimento del pavimento in gomma. L'impianto frenante prevede freni a disco davanti e a tamburo con regolatore di frenata al posteriore.

Fanno parte dell'allestimento Ecomile l'autoradio e il limitatore di velocità. L'aria condizionata è un optional previsto unicamente per le versioni Gpl e Metano. A listino, Ecomile elettrico viene proposto a 41.500 euro, Ecomile Gpl a 13.600 euro ed Ecomile Metano a 14.600 euro.

LA FORZA DEL SORRISO

Anche l'elettrico Smile è disponibile in un gran numero di allestimenti: cassone ribaltabile, fisso, centinato, con griglie, furgone in alluminio e in vetroresina, furgone isoterme, attrezzature speciali. Alimentato con batterie al piombo che assicurano un'autonomia di 65 km, Smile può essere equipaggiato anche con batterie al litio, un'opzione disponibile dal 2011. Lungo 2,817 m, largo 1,239 m, alto 1,774 m e con un passo di 1,95 m, Smile è un piccolo e versatile

veicolo due assi con trazione posteriore, fornito di cabina in vetroresina con roll-bar in acciaio, due porte e due posti. Gli interni, al pari dell'Ecomile, presentano sedili in tessuto e rivestimento pavimento in gomma. Smile ha una massa totale a terra di 1.100 kg e una portata di 300 kg. Il motore elettrico posizionato sul ponte posteriore è asincrono trifase a corrente alternata con potenza massima di 9 kW a 3.200 giri/min e coppia massima di 91 Nm a 800 giri/min. Dotato di cambio a presa diretta, una marcia avanti e una indietro (inversione di tipo elettronico), Smile raggiunge una velocità di punta di 45 km/h ed è perciò adatto a muoversi con estrema agilità nei centri storici.

L'autonomia è di 70 km con batterie al piombo (120 nell'opzione litio). Smile è in grado di lavorare duro ed è stato progettato per superare pendenze del 18 per cento. Il tempo massimo di ricarica delle batterie, ubicate in posizione centrale trasversale, è di 8 ore.

Anche in questo caso è operativa la funzione di recupero dell'energia in frenata. Smile con batterie al piombo ha un prezzo di 14.250 euro, che diventano 21.400 euro con batteria al litio.



L'elettrico Faam Smile, con massa complessiva di 11 quintali, è disponibile in un gran numero di allestimenti. Dal 2011 potrà essere equipaggiato anche con batterie al litio.

Faam: una storia iniziata negli anni Settanta

ECCELLENZA DEL MADE IN ITALY

MONTERUBBIANO - Faam opera nel settore delle batterie di accumulatori al piombo sin dagli inizi degli anni '70 (è stata fondata nel 1974) e si è sempre distinta per l'alta qualità tecnologica delle sue batterie avviamento. Dalla fine degli anni '80, inoltre, l'azienda marchigiana ha iniziato la produzione di batterie industriali (trazione e stazionarie). In quello stesso periodo il Gruppo di Monterubbiano, presieduto da Federico Vitali, ha dato il via anche alla sua divisione interna per la produzione di veicoli ecologici. Veicoli che oggi si presentano sul mercato in una gamma ampia e articolata, arricchita da tanti anni di esperienza e con una precisa vocazione al risparmio e all'ecologia combinata con la mission di assicurare la massima efficienza nel piccolo trasporto, in particolare nei centri urbani ormai diventati off limits a causa dei sempre più restrittivi regolamenti di tutela contro l'inquinamento. Dal 2000, Faam è attiva pure nell'applicazione della tecnologia fuel cell sia nel campo dei trasporti che in quello degli usi stazionari, dove ha raggiunto traguardi importanti nella realizzazione di veicoli a idrogeno perfettamente impiegabili, come lo Smile Fuel Cell utilizzato nelle Olimpiadi di Pechino 2008 per la rilevazione delle polveri sottili all'interno dei parchi olimpici. Nel settore batterie, da tempo Faam è impegnata nel progetto "Innovation in

Energy", inteso come lo sviluppo di soluzioni integrative/alternative di risparmio energetico nel rispetto dell'ambiente: sono stati così realizzati sistemi di accumulo energia innovativi. Inoltre, nel 2007, in collaborazione con l'Università Politecnica delle Marche, ha brevettato un sistema di batteria e carica-batteria - denominato "Faam la batteria che risparmia energia" - in grado di produrre il 27 per cento di risparmio energetico. Lo scorso anno, grazie al know-how acquisito con la pluriennale esperienza nel settore delle batterie e dei veicoli elettrici, la società marchigiana ha realizzato propri BMS (Battery Management Systems), ovvero Sistemi di Gestione di Energia delle batterie al litio, che oltre a garantire la massima affidabilità del prodotto, permettono di ottenerne il massimo rendimento con elevati standard di sicurezza. La Faam ha anche in essere un accordo con Magneti Marelli, che prevede lo sviluppo congiunto dei prodotti e la loro commercializzazione. L'intesa propone sul mercato globale un Power Train tutto italiano per i veicoli elettrici. Oggi Faam vanta competenze concrete acquisite nella realizzazione di batterie per la movimentazione e la logistica della merce che si traducono in una presenza stabile sui mercati: 27 per cento di quota in Italia, 6 per cento in Europa e 7 per cento in Cina.

MAHINDRA / LA CASA INDIANA ALL'ATTACCO NEL SEGMENTO DELLE MACCHINE AGRICOLE



Porto tutto, vado ovunque

Goa Pick-Up pronto a dire la sua con cassone ribaltabile trilaterale e vari allestimenti. Per i terreni più impervi è invece disponibile la gamma Goa m-Hawk. Per chi invece vuole un mezzo più compatto arriva Thar, il Re del deserto.

Massimiliano Campanella

ROMA - Proseguire la strategia d'attacco al segmento delle macchine per l'agricoltura. È uno degli obiettivi che per il 2011 si propone il gruppo Mahindra & Mahindra, maggior produttore indiano di pick-up ma anche uno dei maggiori produttori mondiali di trattori agricoli. "Anche per questo motivo - ha sottolineato Angelantonio Molfetta, Amministratore delegato di Mahindra Europe - siamo presenti in Europa con una gamma di veicoli che si prestano egregiamente a molteplici impieghi nel mondo dell'agricoltura. Oggi disponiamo di veicoli progettati e costruiti in India ed equipaggiati con moderni turbodiesel common-rail appositamente studiati e sviluppati per noi in Europa".

La distribuzione e l'assistenza nel continente europeo dei pick-up della Casa indiana sono curate dal 2002 da Mahindra Europe, la filiale italiana che ha sede alle porte di Roma. A conferma dei progressi compiuti sul piano dei contenuti tecnologici e di una qualità a livello della migliore concorrenza, i clienti italiani dei nuovi Goa con motore turbodiesel m-Hawk a 16 valvole possono contare su una garanzia di 3 anni o 100mila km e sull'assistenza stradale 24 ore su 24 recentemente estesa a tre anni con contributo da parte del cliente.

Il principale combattente Mahindra nella strategia d'attacco al segmento delle macchine per l'agricoltura è il pick-up Goa Cabina Singola dotato di

cassone ribaltabile trilaterale. Realizzato in Italia su specifiche di Mahindra Europe, questo veicolo è pensato anche nell'ottica di offrire veicoli a trazione integrale che si prestano ancora meglio alle esigenze di quanti operano nel settore dell'agricoltura. I suoi utilizzatori possono contare su un ampio cassone in alluminio (lungo 2.460 mm e largo 1.760 mm con sponde alte 400 mm) e su una portata fino a 1.040 kg. Tra le innumerevoli possibilità d'allestimento, il pick-up Goa ben si propone agli operatori agricoli anche nella versione Doppia Cabina, ad esempio allestito con uno speciale rivestimento anti graffio per la superficie del cassone, roll-bar di sicurezza in acciaio e bull-bar anteriore.

La gamma Mahindra Goa m-Hawk comprende invece pick-up sviluppati per gli impieghi sui terreni più impervi, molto rispettosi dell'ambiente e dotati di equipaggiamenti che possono rendere più confortevole la permanenza a bordo. L'adozione di un impianto d'iniezione diretta common-rail Bosch di seconda generazione con iniettori a solenoidi in grado di dosare ancora meglio il gasolio, la distribuzione a 4 valvole per cilindro e la cilindrata ridotta da 2.5 litri a 2.2 litri hanno permesso di ottimizzare consumi ed emissioni dei turbodiesel Mahindra, aumentandone al tempo stesso la potenza da 107 cv (79 kW) a 116 cv (85 kW). Nel caso, ad esempio, della versione GLX a 5 posti, i consumi sono scesi del 9 per cento circa ogni 100 km e le emissioni di CO2 da 260 a

236 g/km. L'adozione di un'innovativa catena di distribuzione a due fasi e della regolazione idraulica della distribuzione ha reso inoltre più silenzioso il funzionamento del 4 cilindri turbodiesel sviluppato dalla società austriaca AVL per conto di Mahindra che lo produce in India.

La gamma comprende versioni 5 porte e pick-up a cabina singola e doppia, tutti con trazione posteriore oppure integrale e riduttore inseribile elettricamente. Le carrozzerie sono montate su un robusto telaio in acciaio particolarmente adatto all'impiego in fuoristrada. Le sospensioni anteriori sono indipendenti con barre di torsione

su tutte le versioni, mentre quelle posteriori sono multi-link con molle elicoidali sulle versioni a 5 porte e a balestre semiellittiche longitudinali, in modo da trasportare più agevolmente i maggiori carichi. I Goa m-Hawk sono dotati di serie di differenziale posteriore a slittamento limitato.

A coloro che vogliono avvicinarsi per la prima volta alla guida in fuoristrada senza spendere cifre da capogiro e cercano un veicolo in grado di portarli ovunque o semplicemente a coloro che vogliono un 4x4 su misura Mahindra propone Thar, un compatto veicolo a trazione anteriore che rappresenta qualcosa

di inedito sul mercato europeo. Semplice, compatto, robusto, in grado di arrivare praticamente ovunque come si richiede ad un fuoristrada, Mahindra Thar prende nome dal Deserto del Thar. Questo compatto veicolo 4x4 (lunghezza 3.920 mm, larghezza 1.710 mm, altezza 1.930 mm) ha un autotelaio a longheroni d'acciaio che sostiene una carrozzeria aperta rivestita da un hard-top realizzato in materiale plastico. È equipaggiato con motore 4 cilindri in linea turbodiesel di 2.500 cc ad iniezione diretta common-rail con intercooler da 107 cv (79 kW), progettato dall'azienda austriaca AVL in collaborazione con la

tedesca Bosch e prodotto in India da Mahindra.

La meccanica è completata da un cambio manuale a 5 rapporti abbinato ad un riduttore ad inserimento manuale Borg Warner che funge anche da ripartitore e ai mozzi anteriori liberi ad innesto automatico. Le sospensioni anteriori sono indipendenti a barre di torsione e quelle posteriori ad assale rigido con molle a balestra ed ammortizzatori. I freni anteriori sono a disco auto ventilanti e quelli posteriori a tamburo. Le ruote in acciaio da 6.5Jx16 pollici (a richiesta in lega da 7.0Jx16) sono equipaggiate con pneumatici da 235/70 R16.



Della gamma Goa m-Hawk di Mahindra fanno parte anche versioni a doppia cabina utili per un uso non soltanto lavorativo.

Massimiliano Campanella

STOCCARDA - Un importante traguardo per Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Daimler, la cui azione di forza nel settore dell'ibrido ha dato i frutti sperati in un tempo inferiore alle aspettative. Dal luglio 2006, data del lancio, sono state consegnate oltre mille unità di Fuso Canter Eco Hybrid in tutto il mondo.

Un traguardo che Mitsubishi Fuso e Daimler hanno raggiunto grazie alle vendite sul mercato nazionale, il Giappone, ma anche in Irlanda, Australia ed Hong Kong, dove circolano già molti di questi truck ibridi caratterizzati da massimi livelli di maneggevolezza. Come autocarro leggero con peso complessivo compreso fra 5,5 e 6,5 t, dotato di una struttura compatta, il Canter Eco Hybrid di serie è ideale per un impiego a breve raggio, come quello tipico delle metropoli e degli agglomerati urbani.

**PROTAGONISTA
IN TUTTO IL MONDO**

Sia che si tratti dei classici autocarri per la distribuzione con struttura furgonata utilizzati per i trasporti a secco, oppure di veicoli a temperatura controllata per la consegna di prodotti alimentari freschi o congelati, che come veicolo da cantiere o nel settore dell'autoneggio, il Fuso Canter copre l'intero spettro della distribuzione di merci a breve raggio e in prossimità dei centri urbani.

Un successo che arriva a trent'anni dall'inizio della produzione di questo modello in Europa, nel 1980, nella fabbrica di Tramagal. Da qui, in questi tre decenni, il Canter è stato esportato in più di 30 Paesi europei. Il Fuso Canter, prodotto per la prima volta in Giappone nel 1963, è già arrivato alla sua settima generazione, diventando nel frattempo la serie di modelli più venduta al mondo della Mitsubishi Fuso.

Con un numero di veicoli oggi arrivato a mille in circolazione su tre continenti, Daimler Trucks porta avanti - in maniera intensiva e in condizioni reali di utilizzo - lo sviluppo di veicoli commerciali a trazione ibrida. È prevista già questo mese l'inaugurazione di un nuovo banco prova per veicoli ibridi nello stabilimento di Kitsuregawa, in Giappone: nel Centro di Collaudo di Kitsuregawa verrà infatti inaugurato un banco prova dove i motori ibridi saranno testati in tutte le condizioni d'utilizzo, con la possibilità di simulare, inoltre, diverse configurazioni di



DAIMLER / CONSEGNA I PRIMI MILLE FUSO CANTER ECO HYBRID

Ibrido a gonfie vele

Un traguardo che arriva a trent'anni dall'inizio della produzione in Europa nell'impianto portoghese di Tramagal e che rilancia la strategia di Mitsubishi Fuso: l'azienda nipponica, parte del Gruppo Daimler, imprime l'acceleratore sull'ibrido con l'apertura di un nuovo banco prova nello stabilimento di Kitsuregawa.

batterie e potenze.

Il nuovo impianto rappresenta un importante passo avanti nello sviluppo "mirato" di veicoli ibridi sempre più efficienti.

La seconda generazione di Mitsubishi Fuso Canter Eco Hybrid - a trazione ibrida parallela - si caratterizza per un'ulteriore riduzione di consumi di carburante ed emissioni e una perfetta idoneità all'utilizzo quotidiano. In funzione del tipo di impiego, in confronto ad un autocarro leggero di tipo tradizionale, il Canter Eco Hybrid permette un risparmio di carburante pari a circa il 10-15 per cento ed emette di conseguenza minori quantità di CO2.

Dati che sono stati dimostrati a Londra, dove dieci Canter ibridi stanno circolando e hanno fatto risparmiare finora oltre 5mila litri

di carburante. La sperimentazione in Gran Bretagna interessa otto aziende: Amey, DHL, Hill Hire, Ringway, Royal Mail, Scottish and Southern, Tesco e TNT. Il test è iniziato ad agosto 2008 e finirà l'anno prossimo.

A Londra il Canter viene sperimentato in condizioni spesso critiche: inversioni termiche di temperatura con elevati valori di NOx e corrispondenti ripercussioni sulla salute della popolazione, come anche traffico estremamente intenso.

I dieci Canter circolano ogni giorno, percorrendo tra 400 e 2.800 km in un mese. I risultati ottenuti finora hanno permesso di concludere che la trazione ibrida funziona in modo stabile e senza problemi. Questo riguarda sia l'affidabilità di tutti i componenti

specifici del sistema ibrido, inclusa la modernissima batteria agli ioni di litio, sia i consumi registrati sulla base di un utilizzo continuativo. Il consumo di carburante per tutti i veicoli ammonta a poco meno di 17 litri per 100 km, con una riduzione dei consumi pari a circa il 10 per cento rispetto ai veicoli di tipo convenzionale. Parallelamente, le emissioni di CO2 degli autocarri sono scese della stessa percentuale. Da non trascurare, inoltre, il minor impatto ambientale dovuto alle emissioni acustiche ridotte.

Lo sviluppo del modello di serie Canter Eco Hybrid procede velocemente e si completerà giorno dopo giorno grazie anche al nuovo banco prova di Kitsuregawa. Grazie all'impiego di un turbocompressore a geometria varia-

bile, la potenza del motore a combustione interna della versione giapponese è aumentata a 96 kW (130 cv). Contemporaneamente, Mitsubishi Fuso ha ampliato la gamma di modelli aggiungendo, tra l'altro, diverse varianti con altre misure di passo.

Un sistema di gestione ottimizzata della trazione ibrida ha consentito di ridurre ulteriormente i consumi di carburante, permettendo al Canter Eco Hybrid anche un sensibile incremento delle prestazioni. I progettisti sono riusciti ad ottenere tutto questo modificando il software della catena cinematica e migliorando il sistema di "energy management".

Fondamentalmente, i componenti del sistema di propulsione sono rimasti invariati, dimostrand

do un comportamento straordinariamente positivo nell'utilizzo in condizioni reali. Nel panorama concorrenziale, il Fuso Canter Eco Hybrid viene considerato un modello di riferimento, non soltanto in Giappone, e sia dal punto di vista tecnico che in termini di resistenza e risparmio di carburante.

Per questo motivo il Fuso Canter Eco Hybrid ha ottenuto un straordinario successo tra gli autocarri leggeri a trazione ibrida. Il 2010 si chiude col sorpasso di mille unità, ma già nel 2009, nonostante la crisi economica mondiale, sono stati venduti 270 Canter Eco Hybrid. Del resto si tratta del primo veicolo commerciale a rispettare le severe norme antinquinamento vigenti dal 2007 in Giappone.

**ALTERNATIVA
CONVINCENTE**

Nel frattempo, il Canter Eco Hybrid ha allargato i suoi confini al di là del Giappone. Oltre ai dieci veicoli impegnati nel test con le flotte a Londra, la Mitsubishi Fuso quest'anno ha inviato veicoli di serie in Irlanda, Hong Kong ed Australia. In Europa è stato quindi consegnato, per la prima volta, un autocarro ibrido di serie. Ad acquistare dieci veicoli è stata, fra gli altri, la principale azienda elettrica irlandese, l'ESB (Electricity Supply Board) di Dublino.

L'ESB utilizza i veicoli per il servizio di assistenza clienti e per la manutenzione delle infrastrutture. I Canter Eco Hybrid di serie corrispondono ai veicoli giapponesi e raggiungono un peso totale a terra di 6,5 t. I motori rispettano gli standard di emissione giapponesi JP05 che sono paragonabili più o meno alla normativa antinquinamento europea Euro 4. Per l'immatricolazione degli autocarri ibridi giapponesi, il governo irlandese ha concesso un'autorizzazione speciale.

Per altri 25 Fuso Canter Eco Hybrid è arrivato un ordine dall'Australia; si tratta della commessa più grande ricevuta finora per il Canter Eco Hybrid al di fuori del Giappone. Al momento i veicoli sono già in fase di consegna al corriere espresso Star Track Express con sede a Gordon, nei pressi di Sidney. Anche in questo caso si tratta di veicoli Canter Eco Hybrid con un peso totale a terra di 6,5 t che provengono dalla produzione in serie giapponese. Per finire altri due Canter Eco Hybrid sono stati consegnati nelle scorse settimane a Hong Kong.



Dieci Mitsubishi Fuso Canter in versione ibrida stanno circolando a Londra con ottimi risultati.

Genichiro Ishii succede a Fumio Akikawa

IL GLOBAL HYBRID CENTER HA UN NUOVO RESPONSABILE

STOCCARDA - L'evoluzione sull'ibrido di Mitsubishi Fuso è affidata oggi a un nuovo manager. Genichiro Ishii è diventato il Responsabile del Global Hybrid Center (GHC) di Daimler Trucks, su nomina di MFTBC avvenuta il mese scorso. In precedenza, Genichiro Ishii ha ricoperto diversi ruoli nel settore Ricerca e Sviluppo, tra i quali la direzione delle attività Mitsubishi Fuso nell'ambito dell'iniziativa Daimler Trucks per l'introduzione - a livello mondiale - di una nuova generazione di motori. Nell'assumere il ruolo di Responsabile del Global Hybrid Center, Genichiro Ishii succede a Fumio Akikawa, che ha dato finora un contributo fondamentale alla fondazione e allo sviluppo del GHC e che rimarrà comunque in azienda come consulente per le strategie di vendita dei veicoli a trazione ibrida, nel cui settore ha maturato un'esperienza decisamente ragguardevole.

Il Global Hybrid Center, inaugurato nel 2008 - oltre ad essere il centro per lo sviluppo di veicoli ibridi di Daimler Trucks, coordinare le attività di Daimler Trucks North America per la regione NAFTA e Mercedes-Benz Trucks per l'Europa - è protagonista dell'iniziativa "Shaping Future Transportation" di Daimler Trucks, che comprende la sperimentazione di sistemi di propulsione puliti ed efficienti, carburanti alternativi, soluzioni tecniche e tecnologiche per rendere reale la prospettiva dell'autocarro ad emissioni zero. Nel GHC, fondato il 1° agosto 2008 e che ha sede presso la MFTBC, confluiscono i dati di tutte le attività e le diverse esperienze sulla trazione ibrida raccolte a livello mondiale da Daimler Trucks con i marchi Mercedes-Benz, Fuso e Freightliner, allo scopo di promuovere l'applicazione reale di questa tecnologia.

GAMMA VEICOLI COMMERCIALI CITROËN "APPROVATA TUTTOTRASPORTI". UN'OFFERTA COSÌ PUOI SCEGLIERLA A SCATOLA CHIUSA.



Per la prima volta Citroën e tuttoTrasporti insieme per offrirti un'operazione assolutamente innovativa:
Gamma veicoli commerciali Citroën "Approvata tuttoTrasporti".



- ECOLOGIA - Fap
- SICUREZZA - Esp
- ZERO PENSIERI - 5 anni di garanzia
- LUNGIMIRANZA - Al 4° anno valutazione del 10% in più rispetto alla quotazione della banca dati Quattroruote/tuttoTrasporti.

SCOPRILA GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE DEI CONCESSIONARI CITROËN.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Renault Trucks MASTER 150/35 - 125/35

Doppia prova per il furgone del costruttore francese nella sua versione a trazione posteriore, disponibile con ruote singole o gemellate sul secondo asse. In entrambi i casi il Master si rivela comunque equilibrato e facile da guidare grazie anche all'ESP. Buone le prestazioni dei due motori da 125 e 150 cv, brillanti, versatili e poco assetati. Confortevoli gli interni.



Le due anime del Master

Mauro Zola

MILANO - Doppia prova questo mese, approfittando dell'occasione di poter mettere a confronto le due maggiori novità del nuovo Master di Renault Trucks, e cioè la versione a trazione posteriore a ruote singole e il corrispettivo con ruote gemellate.

Si tratta di modelli su cui il costruttore francese punta molto per compensare la giubilazione del Mascott e per conservare le proprie quote in segmenti come il cantiere o la distribuzione su gran volume.

Gli allestimenti in questo caso si rivolgono proprio a quel target, si tratta infatti di due centinati, con soprattutto quello prodotto da Bertacchini che si rivela piuttosto interessante e che nel prossimo futuro meriterà un approfondimento. In questa occasione però ci concentreremo sui due Master, che oltre all'asse posteriore presentano differenze anche nella motorizzazione, che pur se basata sullo stesso propulsore propongono potenze rispettivamente di 125 e 150 cv.

Addentrando lungo il tratto iniziale del percorso

test, che comprende la sempre caotica statale "Paullese" in direzione Crema, sediamo a bordo del primo Master, quello a ruote posteriori singole. Si tratta di un modello destinato a una nicchia di mercato piuttosto ridotta, un po' schiacciato dalla versione a trazione anteriore che per molti conducenti, ad esempio artigiani, può risultare più facile da gestire, mentre dall'altra parte può soffrire della diretta concorrenza del Master a ruote gemellate, più adatto ai tradizionali compiti affidati a un trazione posteriore, cioè alle prese con carichi piuttosto impegnativi.

Ciò non toglie che per chi sa usarla con competenza la trazione posteriore può rappresentare un vantaggio, soprattutto se si prevede qualche sbilanciamento del carico sull'asse posteriore, oppure la presenza di una sponda caricatrice e che se si viaggia con prudenza le differenze rispetto a un furgone con trazione anteriore si riducono al minimo.

In effetti, nonostante la giornata piovosa e quindi un asfalto piuttosto scivoloso, la trazione non ha rappresentato un problema e in ogni condizione il Master si rivela equi-

librato e facile da guidare, anche quando si affrontano in salite curve piuttosto strette in cui interviene l'elettronica abbinata al veicolo per garantire sicurezza e motricità.

In particolare merita un elogio il propulsore, che nonostante sia nella versione intermedia, quella con potenza massima di 125 cv, non fa rimpiangere il "fratello maggiore" e si rivela pronto e scattante più di quel che si potrebbe presupporre.

È in questo caso soprattutto la coppia a regalare soddisfazioni e a consentire una pronta ripresa senza bisogno di

agire troppo sul cambio a sei marce. Questo invece si rivela piuttosto duro, e necessita di un po' di pratica per guadagnare scioltezza, una mancanza che forse dipende dal singolo esemplare dato che lo stesso cambio sull'altro Master si rivela molto più fluido.

Molto buona la risposta dei freni, con ABS e ASR che fanno il proprio dovere; trovandoci su di una strada aperta e parecchio trafficata non abbiamo fatto molto ricorso all'ESP, ma di sicuro questo è in grado di confermare le proprie qualità e in effetti la tenuta di strada non varia di molto



La carta d'identità

Master 150.35 AC L4 carrozzato Vignolcar

Configurazione - Cabinato.

Motore M9T - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common Rail, turbocompressore a geometria variabile, catalizzatore EGR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, doppio albero a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico; Euro 5 con filtro antiparticolato. Cilindrata: 2.298 cc. Potenza max CE: 107 kW/145 cv a 3.500 g/min. Coppia max CE: 350 Nm a 1.500 g/min.

Cambio - A sei marce + retromarcia.

Pneumatici - 195/75 R16.

Sospensioni - Anteriori a molle elicoidali pseudo Mac Pherson con ammortizzatori idraulici e telescopici, barra stabilizzatrice di serie. Posteriori in acciaio tri-lama con ammortizzatori idraulici e telescopici.

Freni - A disco sulle quattro ruote, con ESP, ASR, ABS, AFU.

Dimensioni - Passo 4.332 mm. Lunghezza massima 7.928 mm, altezza massima cabina a vuoto 2.273 mm, larghezza massima 2.070 mm.

Masse - M.T.T. 3.500 kg. Massa autotelaio cabinato 2.005 kg.

Serbatoio carburante - 80 l.



La gamma Master è la base ideale per numerosi allestimenti

NON SONO SOLTANTO FURGONI

MILANO - Con l'ingresso in listino delle versioni cabinate si completa il lancio del Nuovo Master, la cui impostazione di base piuttosto particolare (con doppia possibilità di trazione: anteriore e posteriore), e la vastità della gamma stanno decretando un buon successo tra i clienti del costruttore francese, che invece nella precedente versione aveva sempre faticato a stare al passo con la concorrenza fornita dai produttori di autovetture. Con il nuovo Master invece sono diventati fondamentali gli allestimenti (che prima erano soprattutto area riservata agli acquirenti del Mascott), soprattutto per le configurazioni a trazione posteriore. Per questo l'attenzione di Renault Trucks si sta concentrando sul rapporto con gli allestitori, a cui è stato chiesto di lavorare di fantasia sul nuovo furgone multi-

funzione. Il risultato è stato più che incoraggiante, le due furgonature centinate presentate in questo servizio sono soltanto una piccola parte delle numerose proposte censite, molte delle quali prevedono cassoni, sia fissi che ribaltabili, che fanno presagire un buon impatto sul mercato dei veicoli da cantiere che sta riprendendo quota in questi mesi. Questo anche senza le versioni da 6,5 ton di cui disponeva il Mascott la cui produzione è cessata proprio per far posto a questo Master considerato più adatto alle esigenze del piccolo trasporto moderno.

Resta da dire che quando si parla di allestimenti la professionalità della rete Renault Trucks emerge prepotentemente, surclassando di fatto gran parte della concorrenza, che concentra invece i propri sforzi sulle versioni furgone.

comandi al volante o un ottimo impianto satellitare. Che risulta forse un po' anonimo nei colori e rivestimenti (ma lo stesso accade per quasi tutti i furgoni di questa categoria) ma può contare su plus importanti come l'ottima regolazione del sedile del guidatore, o la buona disponibilità di vani portaoggetti. Da rivedere invece l'insonorizzazione, che forse a causa delle cattive condizioni atmosferiche si è rivelata poco efficace.

Il volante è ben dimensionato e può essere a sua volta regolato sulle misure del conducente. Il cambio è a joystick, inglobato nel cruscotto come vuole ormai la regola imperante nel mondo dei furgoni. Può essere facilmente impugnato e pur se un po' legnoso dopo qualche decina di



Il motore del Master si rivela brillante sia nella versione da 125 cv che in quella da 150, anzi tra i due non si sentono grandi differenze se non quando si cercano prestazioni al limite. Molto confortevoli gli interni che possono contare su di un'ottima disposizione di base.

rispetto a quella del modello a trazione anteriore, nonostante ci trovassimo con il vano di carico vuoto, il che spesso in questi casi rappresenta un limite.

Raggiunta la provincia di Cremona si cambia e ci mettiamo quindi alla guida della versione a ruote posteriori gemellate, caratterizzata da un passo decisamente più lungo e quindi da una maggiore volumetria del vano di carico, la cui furgonatura è in per l'occasione molto tradizionale.

Nonostante anche in questo caso il cassone sia scarico, le sospensioni posteriori tri lama si rivelano piuttosto confortevoli (non si avvertono infatti differenze di sorta rispetto alle bi lama del ruote singole), senza i fastidiosi saltelli che ci aspettavamo su strade la cui asfaltatura non è certo perfet-

ta. Per il resto non ci sono altri particolari cambiamenti riguardo alle reazioni del veicolo, pur con i già citati passo e quindi volumetria posteriore decisamente maggiori. I 150 cv del motore si avvertono soltanto quando si cercano prestazioni al limite, potendo a quel punto contare su quel surplus di potenza in più che può cavare d'impaccio.

L'asse posteriore risulta anche in questo caso essenzialmente neutro e regala fin da subito sicurezza in ogni condizione.

In sostanza visti anche i costi differenti la trazione anteriore resta la soluzione ideale per gran parte degli utilizzatori delle versioni furgonate così come dei Combi o più in generale degli allestimenti forniti di serie dal costruttore, per chi invece deve ricorrere

ad allestimenti importanti, o a carichi gravosi, le ruote gemellate del Master a trazione posteriore sono una soluzione valida, che regala robustezza, in particolare per le versioni da patente C.

Resta in mezzo, come già detto, la trazione posteriore a ruota singola che però va ad accontentare quella componente più tradizionalista della clientela che non ha mai visto di buon occhio il passaggio al "tutto avanti" di buona parte dei furgoni in commercio.

Le ultime note vanno riservate agli interni, praticamente identici nelle due versioni, almeno nella configurazione di base. Renault Trucks ha scelto in questo caso la via della sobrietà, della funzionalità innanzitutto, il risultato finale è un abitacolo accogliente e che può essere personalizzato con

chilometri guadagna in fluidità. La strumentazione è essenziale, anche se può essere integrata da un sistema di navigazione satellitare piazzato in alto al centro del parabrezza, c'è comunque tutto quello che serve e poi oggi i tempi non invitano a sbizzarrirsi. E inoltre possibile ottenere in opzione i comandi al volante per radio e telefono (uno dei due furgoni che hanno preso parte al test ne disponeva).

I consumi non sono stati rilevati, in parte per il cambio di guidatore a metà percorso e in parte per le condizioni atmosferiche che avrebbero falsato i risultati. Da un'analisi superficiale possiamo comunque affermare tranquillamente che si tratta di valori nella norma della categoria, anche al di sotto se si cerca di non esagerare.

I concorrenti



Ford Transit 350 RS/RD

Motore: TDCI, quattro cilindri in linea, 2.198 cc, potenza 103 kW/140 Cv a 3.500 giri/min., coppia 350 Nm a 1.800 giri/min.



Iveco Daily 35C 14/EEV

Motore: F1CR3481L, 4 cilindri in linea, 2.998 cc, potenza 103 kW/140 Cv da 2.810 a 3.500 giri/min., coppia 350 Nm da 1.250 a 3.000 giri/min.



Mercedes-Benz Sprinter 413 CDI

Motore: Om 651, 4 cilindri in linea, 2.143 cc, potenza 95 kW/129 Cv a 3.800 giri/min., coppia 305 Nm da 1.200 a 2.400 giri/min.



Opel Movano R35 HD

Motore: CDTI, 4 cilindri in linea, 2.298 cc, potenza 107 kW/146 Cv a 3.500 giri/min., coppia 350 Nm a 1.500 giri/min.



Volkswagen Crafter 50/35

Motore: 2.5 TDI, 5 cilindri in linea, 2.461 cc, potenza 100 kW/136 Cv a 3.500 giri/min., coppia 300 Nm a 2.000 giri/min.

La carta d'identità

Master 125.35 AC L2 carrozzato Bertacchini

Configurazione - Cabinato.

Motore M9T - Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common Rail, turbocompressore con intercooler, catalizzatore EGR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, doppio albero a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico; Euro 5 con filtro antiparticolato. Cilindrata: 2.298 cc. Potenza max CE: 92 kW/125 cv a 3.500 g/min. Coppia max CE: 310 Nm a 1.500 g/min.

Cambio - A sei marce + retromarcia.

Pneumatici - 195/75 R16.

Sospensioni - Anteriori a molle elicoidali pseudo Mac Pherson con ammortizzatori idraulici e telescopici, barra stabilizzatrice di serie. Posteriori in acciaio bi-lama con ammortizzatori idraulici e telescopici.

Freni - A disco sulle quattro ruote, con ESP, ASR, ABS, AFU.

Dimensioni - Passo 3.682 mm. Lunghezza massima 6.753 mm, altezza massima cabina a vuoto 2.284 mm, larghezza massima 2.070 mm.

Masse - M.T.T. 3.500 kg. Massa autotelaio cabinato 1.836 kg.

Serbatoio carburante - 80 l.



ANDREA PEDERZOLI

DIRETTORE VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI ITALIA

“Importanti novità guidano la nostra offensiva”

Fabio Basilico

VERONA - Anche per Volkswagen Veicoli Commerciali è tempo di bilanci. L'anno che sta per chiudersi offre del resto numerosi spunti di riflessione e analisi in vista dell'immediato futuro del mercato dei veicoli commerciali in Italia. Ne abbiamo parlato proprio con Andrea Pederzoli, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali in Italia.

Confrontando i dati del 2009, quali sono le previsioni di chiusura del 2010 per il mercato italiano in generale e per Volkswagen in particolare?

“In termini generali, l'anno che sta per concludersi è stato fortemente influenzato dalla mancanza degli incentivi statali e quindi secondo le stime potrebbe chiudersi con una sostanziale stabilità dovuta a una leggera crescita intorno allo 0,4 per cento. Volkswagen può vantare risultati migliori: prevediamo infatti di chiudere il 2010 con un incremento della nostra quota intorno al 5 per cento, nettamente superiore all'andamento del mercato generale. Questo grazie all'introduzione di nuovi modelli come la nuova generazione del Caddy e il pick-up Amarok, di cui sono ufficialmente iniziate le vendite e che sarà ufficialmente lanciato la prossima primavera sia in versione cabina singola che doppia cabina. Complessivamente, la nostra è una gamma che usufruisce di un costante processo di rinnovamento: basta pensare al recente rinnovo del Transporter e ai continui aggiornamenti apportati al Crafter, che pur essendo un veicolo del 2006 è stato sottoposto a un processo evolutivo continuo, compresa l'introduzione delle motorizzazioni Euro 5. A questo proposito, ricordo che tutta la nostra gamma veicoli commerciali è equipaggiata con propulsori Euro 5”.



Andrea Pederzoli, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali Italia

Quali dunque le previsioni per il 2011?

“Stiamo parlando di un mercato che senza particolari interventi come possono essere gli incentivi all'acquisto di veicoli ecologici potrebbe segnare una flessione consistente, intorno al -5 per cento. Al contrario, Volkswagen ha importanti carte vincenti da giocare per essere ancora in controtendenza. Questi assi nella manica sono ancora una volta le novità introdotte nella gamma e la presenza sul mercato con veicoli costantemente aggiornati per essere sempre più competitivi e in grado di rispondere prontamente alle esigenti richieste della clientela con un'articolata serie di modelli, versioni e allestimenti. Il 2011 potrebbe quindi regalarci un ulteriore aumento della nostra quota”.

La rinnovata generazione del Caddy ha molti punti a suo favore: il van compatto dotato di pratiche porte scorrevoli è stato perfezionato sotto ogni punto di vista. Sei nuovi motori tra TDI e TSI, tutti a quattro cilindri, per un totale di 14 possibili varianti adatte a ogni tipo di impiego, con consumi inferiori fi-

no al 21 per cento, una gamma di allestimenti completamente ripensata, design allineato a quello del nuovo pick up Amarok e all'attuale generazione del T5 proposta nel 2009 (Transporter, Multivan, California, Caravelle) e costi di manutenzione ancora più bassi. Tutto concorre a fare del best seller Volkswagen un veicolo ancora più competitivo. Il modello della gamma più parco nei consumi è il 1.6 TDI BlueMotion Technology da 102 cv che richiede solo 4,9 litri/100 km di gasolio nel ciclo combinato e registra emissioni di CO2 pari a 129 g/km. Questo Caddy riduce i consumi di 0,6 litri rispetto alla precedente versione con BlueMotion Technology, già molto efficiente. Il nuovo valore di consumo garantisce un'autonomia teorica di ben 1.176 km con un pieno.

Al pari di Caddy, Transporter e Crafter, Amarok ha nella versatilità d'impiego una delle sue caratteristiche principali. Curato nel look, dove è chiara l'influenza della più recente tendenza stilistica che identifica anche le vetture Volkswagen, il pick up riunisce in un unico

Una gamma costantemente aggiornata e sempre al passo con i tempi. Il recente rinnovo della famiglia T5, la nuova generazione del Caddy e l'arrivo sul mercato del pick up Amarok contribuiscono, secondo il Direttore di Volkswagen Veicoli Commerciali Italia, al buon trend di vendite del marchio tedesco, nettamente superiore all'andamento del mercato generale dei commerciali nel nostro Paese.

veicolo le caratteristiche di un fuoristrada, il comfort e le rifiniture da berlina e l'efficienza di un mezzo da lavoro. Amarok è disponibile in versione due ruote motrici o trazione integrale 4Motion inseribile o permanente. Amarok a doppia cabina quattro porte - al quale si affianca la versione a cabina singola presentata al recente Salone di Hannover - è lungo 5,25 metri e offre un cassone molto ampio per ogni esigenza di trasporto. La capacità di traino del pick up Volkswagen arriva fino a 2.800 kg e la gamma motori turbodiesel a una potenza massima di 163 cv.

Volkswagen è molto attiva sul fronte della mobilità ecostenibile e BlueMotion Technology è ormai un asse strategico per la vostra gamma. Avete in programma ulteriori evoluzioni?

La BlueMotion Technology è presente sia nella gamma automobili che in quella dei veicoli commerciali. Continueremo con successo su questa strada, che racchiude tutti quei prodotti, tecnologie di base e innovazioni volti a ridurre in modo significativo consumi ed emissioni. Ad Hannover abbiamo presentato il Transporter con BlueMotion Technology, il T5 più parco nei consumi. Rispetto alla motorizzazione 2 litri quattro cilindri turbodiesel equivalente della serie attuale, i consumi di questo Transporter si riducono ad appena 6,8 litri/100 km nel ciclo combinato, 0,5 litri

in meno di gasolio. Calano anche le emissioni di CO2, da 193 a 179 g/km. Importante è anche il metano: il Caddy EcoFuel ha avuto un buon riscontro di mercato nel momento in cui erano in vigore gli incentivi e oggi continua a proporsi come valida alternativa all'interno dell'articolata gamma Caddy. Occorre però continuare a sostenere la mobilità alternativa con precise scelte di politica ambientale che aiutino i consumatori a fare determinate scelte ecologiche. Da parte loro, le Case costruttrici stanno facendo la loro parte”.

Come è strutturata attualmente la Rete di vendita e assistenza dei veicoli commerciali Volkswagen? Avete in previsione ampliamenti o iniziative specifiche?

La nostra Rete di vendita e assistenza è in costante evoluzione. Entro fine anno nomineremo nuovi concessionari che si aggiungeranno alla settantina già presenti che hanno il mandato per i veicoli commerciali e che coprono tutto il territorio nazionale. Prevediamo di aumentare ulteriormente il numero dei dealer con relativa area service per venire incontro all'incremento del mercato, soprattutto in aree geografiche che avranno la necessità di una maggiore copertura”.

Sono previste particolari iniziative promozionali e di marketing per i prossimi mesi?

Oltre a ciò che è normalmente previsto per la vendita e l'assistenza dei veicoli per andare incontro alle esigenze di tutte le tipologie di clientela, non abbiamo particolari iniziative in cantiere. Ci presentiamo alla clientela con un ricco carnet di novità e una gamma fortemente competitiva: questo è già un ottimo biglietto da visita. Poi sarà il mercato e il suo andamento a suggerirci eventuali iniziative o strategie da mettere in campo”.



La gamma commerciali Volkswagen si presenta oggi completa e competitiva, grazie anche alle nuove serie di Transporter e Caddy e all'arrivo del pick up Amarok che si affiancano al Crafter.

EVOBUS / CONSEGNATO NEL NORD ITALIA IL SETRA HDH NUMERO 2000 SERIE TOPCLASS 400

Dalla Svevia alle Dolomiti

La metà degli autobus che costituiscono il parco veicoli della Dolomiti Bus proviene dalla Setra di Ulm. "Una commessa che rappresenta una sfida" per il Direttore vendite Lothar Holder. L'azienda italiana, uno dei clienti più importanti di Setra nel Nord Italia, ha infatti richiesto elevati standard di design e qualità.

Massimiliano Campanella

BELLUNO - Non poteva trovare più gloriosa applicazione il Setra HDH numero 2.000 della serie TopClass 400, che il mese scorso Lothar Holder, Direttore vendite per gli autobus Setra di EvoBus, ha consegnato a Pierdomenico Gnes, Presidente della Dolomiti Bus, un'azienda italiana il cui 50 per cento degli autobus che costituiscono il parco veicoli proviene dalla Setra.

Siamo in Italia, dunque, e siamo a Belluno. È qui che l'autobus da turismo a pianale rialzato (HDH) numero 2.000 della serie Setra TopClass 400 viaggerà al servizio della clientela, potendo dimostrare sul campo, ovvero lungo le strade alle pendici venete delle Dolomiti, quanto di meglio è in grado di offrire in termini di performance e comfort. La cerimonia di consegna si è tenuta al Centro Clienti della EvoBus di Neu Ulm, dove Lothar Holder ha sottolineato espressamente l'importanza di coniugare le esigenze di una consolidata ed efficiente azienda di autoservizi con le qualità e il potenziale del produttore di autobus. "Per realizzare un design particolarmente gradevole e soddisfare così gli elevati standard di qualità che Dolomiti Bus richiede - ha detto Holder - la gestione di questa commessa ha rappresentato per Setra una vera e propria sfida".

SOLIDA REALTÀ

Dolomiti Bus è l'impresa di trasporti più grande di tutta la provincia nonché uno dei clienti più importanti di Setra nell'Italia settentrionale. Dolomiti Bus fa parte della famiglia Setra dal 1999. In questi dieci anni di collaborazione reciproca sono stati acquistati 117 autobus Setra destinati al trasporto interurbano e ai viaggi. Nel territorio della provincia di Belluno Dolomiti Bus è sinonimo anche di impresa affidabile per il trasporto pubblico locale. Il

trasporto extra-urbano tra i 69 comuni della provincia, che contano oltre 200mila abitanti, è affidato agli autobus interurbani Setra modelli S 415 NF (pianale ribassato), S 315/415 H e S 317/417 UL. Il primo veicolo acquistato nel 1999 è stato un S 315 UL e già nel 2007 EvoBus ha potuto consegnare al cliente l'autobus numero 100: un S 415 UL.

Le origini di Dolomiti Bus risalgono alla ditta Buzzatti, costituita nel 1914 e trasformata nell'attuale natura giuridica nel 1956 con la denominazione Buzzatti Giovanni e F.lli. Varia la denominazione sociale in Dolomiti Bus nel 1982. Dall'anno successivo inizia l'evoluzione della società, che assume la dimensione odierna grazie ad una serie di acquisizioni e incorporazioni. Nel 1983 alla Dolomiti Bus vengono affidate in concessione alcune linee del Feltrino esercitate dalla SAD di Bolzano. Nel 1984 incorpora: la ditta Zasio (sinistra del Piave); la SAAB F.lli Da Rolt (Alpago); l'automobilistica Cadore (Cadore, Comelico, Ampezzano e Longarone). Nel 1987 incorpora la Belluno Bus che gestiva il servizio urbano nella Città di Belluno. Nel 1989 incorpora la ditta Conz di Seren del Grappa. Nel 1995 acquista il ramo d'azienda della ditta Andreella di Ponte nelle Alpi (dodici autobus).

Nel corso dell'anno 2000 Dolomiti Bus ha messo in atto una procedura di privatizzazione indicando una gara ad evidenza pubblica. Nel 2001 ha aumentato il capitale sociale e individuato nell'offerta di Auto Guidovie Italiane di Milano i nuovi soci che hanno sottoscritto, unitamente ad Autolinee dell'Emilia, la quota pari al 39,5 per cento del capitale sociale. Nel corso del 2003 la Provincia di Belluno ha ceduto al Comune di Belluno una quota pari allo 0,6 per cento. Nel 2005 Auto Guidovie Italiane ha acquistato la quota di partecipazione di Autolinee dell'Emilia e infine nel 2008 la Transdev Italia ha acquistato la quota di par-



L'autobus numero 2.000 a pianale rialzato, un S 416 HDH della serie TopClass 400 del marchio tedesco Setra.

tecipazione di Auto Guidovie Italiane. Dunque il capitale sociale risulta così composto: Provincia di Belluno 49,90 per cento, Comune di Belluno 10,60 per cento, Transdev Italia 39,50 per cento.

Tra gli ultimi arrivati nella flotta per il trasporto urbano troviamo alcuni Sprinter lunghi 7 m, con 14 posti a sedere, 15 in piedi e uno per disabili, equipaggiati con motore da 115 kw. Per il tragitto interurbano Dolomiti Bus utilizza i Setra con ampia possibilità di scelta. Tra gli ultimi arrivati nella flotta troviamo: il Setra S317U1 nella lunghezza da 13,85 m con 61 posti a sedere e 30 in piedi e motore da 260 kw; il Setra S315H lungo 12 m con 55 posti a sedere e 10 in piedi e stesso motore; il Setra S431DT con 85 posti a sedere e 7 in piedi e motore da 370 kw; il Setra S417UL lungo 14,05 m con 61 posti a sedere e 33 in piedi e motore da 260 kw; il Setra S415NF lungo 12 m con 44 posti a sedere (tra cui posti per

diversamente abili) e 35 in piedi e motore da 260 kw. Per i tragitti urbani e suburbani tra gli ultimi arrivi alcuni Mercedes O530 Citaro nella lunghezza da 12 m, con 25 posti a sedere, 76 in piedi e un disabile e motore da 205 kw.

MOBILITÀ GRANDE RISORSA

Dolomiti Bus nel 2002 ha siglato una Convenzione con l'Amministrazione provinciale di Belluno riguardante l'Osservatorio permanente della Mobilità e dell'Incidentalità. L'attività permette il monitoraggio sistematico del traffico lungo le principali arterie e una reportistica sugli incidenti, strumenti di supporto alla gestione della mobilità e del traffico provinciale. Con la Provincia di Belluno l'azienda ha sviluppato un'altra importante Convenzione che ha permesso la realizzazione del "Catasto fermate". Con l'attività di rilievo, durata più di un anno, è stato possibile realizzare una

banca dati cartografica e fotografica di tutti i punti fermata di tipo extraurbano sul territorio bellunese. Successivamente è stato sviluppato uno strumento di gestione per queste informazioni, che a disposizione dell'Ente e dell'azienda ne consente una facile consultazione ed aggiornamento.

Dolomiti Bus collabora inoltre a ricerche e allo sviluppo di azioni pilota finanziate dalla Comunità Europea. Fin dal 1999 l'allargamento dei primi progetti transnazionali ha visto consolidarsi i rapporti con partner austriaci, tedeschi, francesi, svizzeri ed italiani giungendo all'approvazione del progetto Alps Mobility II-Alpine Pearls con partner la Provincia di Belluno. Partendo dal concetto di "mobilità dolce", lo scopo del progetto consiste nello sviluppo di offerte turistiche innovative. L'individuazione di un gruppo di località riunitesi sotto il nome "Perle delle Alpi" ha permesso di attuare delle azioni pilota basate sui mezzi di trasporto com-

patibili con l'ambiente, sviluppando nuovi servizi e migliorando l'accessibilità. Strettamente legati ad Alps Mobility II sono stati sviluppati altri due progetti: Alpine Awareness, realizzazione di una coscienza transalpina per la mobilità sostenibile; le Centrali della Mobilità, modelli di gestione della mobilità e sistemi d'informazione transalpini regionali. Il progetto Alpine Awareness, finanziato dalla Comunità Europea, avviato nel 2003 nell'ambito del programma europeo Interreg IIB Spazio Alpino, è finalizzato a promuovere nuovi stili di vita verso una coscienza transalpina per la mobilità sostenibile. L'obiettivo del progetto è incentivare l'uso consapevole dei sistemi e dei diversi modi di spostamento.

Il progetto Mobilalp, anch'esso rientrante nell'iniziativa comunitaria Interreg IIB Spazio Alpino, si concentra sulla realizzazione di un sistema informativo per il trasporto pubblico.

Dolomiti Tours, il "braccio" nei servizi turistici

FLOTTA TUTTA DI SETRA TOPCLASS 400

BELLUNO - Nel 2003, da un segmento di Dolomiti Bus, è nata Dolomiti Tours, azienda affiliata leader nel settore pullman granturismo. Da allora l'azienda si è messa in moto per percorrere nel tempo una strada di costante rinnovamento professionale e di miglioramento dei servizi offerti. Con i pullman di nuova generazione Setra TopClass si viaggia in sicurezza e tranquillità, seduti comodamente su poltrone ergonomiche reclinabili e distanziabili dall'altro passeggero, con tutti i comfort a disposizione. I mezzi sono inoltre perfettamente attrezzati per le esigenze delle persone con disabilità e possono ospitare fino a tre carrozzine. L'attenzione ai

bisogni del viaggiatore, la puntualità negli impegni presi, la cordialità e la sensibilità nei rapporti, la cura dei dettagli e l'affidabilità dei mezzi e del personale sono i punti di forza di Dolomiti Tours.

La flotta di autobus da turismo di Dolomiti Tours annovera esclusivamente veicoli Setra TopClass 400, la gamma Setra destinata ai servizi turistici di medio e lungo raggio disponibile in sei lunghezze, di cui una, quella da 13.890 mm, a due piani: 10.100 mm (S 411 HD), 12.200 mm (S 415 HD), 12.300 mm (S 415 HDH), 13.190 mm (S 416 HDH), 14.050 mm (S 417 HDH), 13.890 mm (S 431 DT).



IVECO IRISBUS / IL BUS SERVIRÀ DA CENTRO MOBILE INFORMATIVO DELLA MARINA MILITARE

Arruolati in Domino, marinaio!

Marco Chiniò

TORINO - Un bus che avrà un futuro glorioso il Domino HDH che Iveco Irisbus ha consegnato alla Marina Militare nell'ambito di una cerimonia celebrata a Roma al Motor Village, Centro polivalente di Fiat Group Automobiles, alla presenza del Sottocapo di Stato Maggiore della Marina Militare, Ammiraglio di Squadra Andrea Campegger, e del Direttore Sales & Marketing Retail di Iveco Irisbus, Enrico Vassallo.

PERSONALIZZAZIONI MULTIMEDIALI

Il veicolo è stato completamente personalizzato all'interno e all'esterno per essere utilizzato come "Centro Mobile Informativo" della Marina Militare, che lo utilizzerà in un tour di presentazione delle proprie attività al grande pubblico, con una particolare attenzione ai giovani potenzialmente interessati all'arruolamento. Il Domino HDH è stato concepito ed allestito per interagire con il pubblico in maniera multimediale: un sistema composto da sette monitor LCD da 42 pollici collocati nella parete sinistra del mezzo consente, grazie alle cuffie ad infrarossi, a coloro che si posizionano semplicemente davanti a ciascun schermo, di ascoltare l'audio dei singoli video proiettati. I sette monitor possono essere gestiti singolarmente tramite un pc "touch screen" o anche simultaneamente tramite un sistema "watch out" che permette lo scorrimento del video dal primo monitor fino all'ultimo, come se si trattasse di un unico grande schermo panoramico. Il pubblico avrà inoltre a disposizione un pc "touch screen" da 23 pollici per navigare nel sito della Marina Militare ed una postazione dalla caratteristica forma piramidale, dove potranno esse-

La Marina ha scelto il cavallo di battaglia del Delfino nel segmento turistico per allestire un tour di presentazione delle sue attività al grande pubblico. Ad accogliere giovani interessati all'arruolamento un pavimento in moquette blu, sette monitor e un pc connesso a internet.



Allestimento davvero particolare per il Domino HDH utilizzato dalla Marina Militare Italiana come Centro Mobile Informativo.

re visualizzati gli ologrammi della flotta in tre dimensioni.

Il pavimento del veicolo è rivestito con una particolare moquette in feltro blu che, grazie agli inserti di lamina argentata, riproduce l'effetto ottico del mare in movimento. Anche il controsoffitto è rivestito con lo stesso materiale dando così una sensazione di "tunnel d'acqua", mentre il percorso dei visitatori è indicato tramite una serie di LED blu e di profili illuminati a pavimento. Lo spazio espositi-

vo interno può essere trasformato in una sala conferenze grazie alle panche a scomparsa richiudibili a libretto e al podio multimediale per la gestione degli schermi LCD, dello schermo con retro-proiettore e dei 14 schermi al plasma da 10 pollici posti dietro il relatore. In fondo all'autobus è stato realizzato anche un divano angolare per conferenze private.

Il Domino HDH, lungo 12,4 m, largo 2,55 m e alto 3,85 m, fa parte della gamma turistica

Iveco Irisbus ed è equipaggiato con motore diesel Iveco Cursor 10 Euro 5, con 450 cv e cambio automatizzato ZF As-Tronic. All'esterno la silhouette di Domino, che porta l'inimitabile griffe Pininfarina, è quella propria dei veicoli della gamma Irisbus Iveco. Si contraddistingue per una parte anteriore sagomata ad arte e un parabrezza dalle dimensioni generose, forme fluide e una parte posteriore morbidamente scolpita.

Le dimensioni esterne del

veicolo permettono una distanza maggiore tra i sedili, anche nelle versioni con il numero massimo di posti a sedere, contribuendo in tal modo ad ottimizzare lo spazio per i passeggeri e a rendere ancora più agevole la circolazione a bordo.

La perfetta accessibilità anteriore, la generosa larghezza del predellino e la larghezza totale faranno di Domino, nell'altezza HDH, un luogo privilegiato che permetterà anche ai visitatori del "Centro Mobile Informati-

vo" della Marina Militare di spostarsi e muoversi agevolmente al suo interno.

Alla cerimonia di consegna erano presenti i vertici della Innocom, azienda che si è occupata dell'allestimento del bus, e della Solsonica, azienda leader nella produzione del fotovoltaico, fornitrice dell'impianto di produzione di energia fotovoltaica installato su questo Domino HDH.

Società italiana all'avanguardia nella produzione di celle e moduli fotovoltaici e nella ricerca avanzata sullo sviluppo di processi innovativi che possono migliorare l'efficienza e l'affidabilità dei sistemi fotovoltaici, nata nel marzo 2007, Solsonica è una società del Gruppo EEMS, multinazionale attiva da 40 anni nel mercato dei semiconduttori.

IL FOTOVOLTAICO È SOLSONICA

Nel suo stabilimento produttivo di Rieti, Solsonica è fra le poche realtà imprenditoriali a produrre sia celle sia moduli fotovoltaici, potendo contare su una grande competenza industriale costruita in decenni di attività in un settore tecnologicamente avanzato e competitivo come quello dei semiconduttori. EEMS è il solo operatore in Europa e uno dei principali gruppi mondiali nei servizi relativi all'intero ciclo produttivo di assemblaggio e collaudo di semiconduttori.

Vanta tra la propria clientela alcune fra le più prestigiose aziende mondiali nel mercato dei semiconduttori come Qimonda, Nanya Technology e Broadcom. EEMS. La sede principale dell'azienda è a Cittaducale, in provincia di Rieti, a cui si aggiunge una significativa presenza operativa in Cina, occupa più di 1.500 persone a livello mondiale e dal 2006 è quotata nel segmento Star della Borsa Valori di Milano.

SOLARIS / PER LA PRIMA VOLTA IL FILOBUS ENTRA IN SERVIZIO IN GERMANIA

Il Trollino parla tedesco

La società Barnimer Busgesellschaft di Eberswalde ha firmato un ordine per dodici Trollino 18 articolati. I modernissimi filobus polacchi sono dotati di un equipaggiamento elettrico fornito dalla società Cegelec. La consegna dei primi tre Trollino sarà completata quest'anno, le successive sei unità arriveranno invece nel 2011, il resto nel 2012.

BOLECHOWO - La Casa polacca Solaris ha per la prima volta venduto alcuni esemplari della gamma di filobus Trollino a un cliente tedesco. Il cliente è la Barnimer Busgesellschaft di Eberswalde che ha firmato un ordine per dodici Trollino 18 articolati. I Trollino sono dotati di equipaggiamento elettrico fornito dalla società Cegelec, partner ceco di Solaris e sussidiaria del gruppo francese Cegelec. Equipaggiamento che comprende anche l'immagazzinamento dell'energia con supercapacitori. Nella cerimo-



Il filobus Trollino dell'azienda polacca Solaris entrerà in servizio nella città di Eberswalde.

nia ufficiale tenutasi nella Piazza del Mercato di Eberswalde, il management della Barnimer Busgesellschaft ha ritirato le chiavi dei primi due Trollino 18. Dal 2012, l'intera flotta dei vecchi filobus della società tedesca sarà rimpiazzata dai nuovi mezzi della Solaris. Con il Trollino, la Barnimer Busgesellschaft ha scelto uno dei più avanzati filobus oggi prodotti in Europa. Il Trollino è infatti basato sul conosciuto e apprezzato city bus ribassato Solaris Urbino.

A bordo del Trollino un motore elettrico di 250 kW elargisce potenza al secondo asse del bus, una soluzione adottata per consentire costanti performance anche durante avverse condizioni atmosferiche. Il convertitore di trazione e l'inverter sono posizionati in un container sul tetto anche i supercapacitori che recuperano energia durante le frenate del filobus. Questa energia viene poi utilizzata per la spinta di accelerazione successiva, riducendo così il consumo di energia del bus.

Con i supercapacitori caricati al massimo, i Trollino possono percorrere oltre 400 metri con la sola energia elettrica immagazzinata, senza l'ausilio della linea di fornitura a fili sospesi. Più lunghe distanze senza l'ausilio della linea a fili sospesi sono possibili grazie all'entrata in funzione di un generatore diesel di 100 kW che potrebbe fornire abbastanza potenza al filobus per operare a pieno carico in un normale tragitto cittadino.

La consegna dei primi tre Solaris Trollino alla Barnimer Busgesellschaft sarà completata quest'anno.

Le successive sei unità dell'ordine arriveranno nel 2011, mentre i rimanenti tre veicoli entreranno in servizio a Eberswalde dal 2012. La città tedesca celebra proprio nel 2010 il 70esimo anniversario dell'entrata in vigore del servizio di trasporto ecologico svolto tramite filobus.

Gran parte del territorio urbano è collegata da due servizi di filobus che circolano su rotte di 37,2 km complessivi. Ci sono piani per estendere le rotte ai quartieri residenziali ma non sulla base dell'esistente rete di fornitura a fili sospesi.

**Non importa se la strada vi porta lontano,
o solo qualche fermata più in là.**

Irisbus Iveco offre una gamma ampia e completa di veicoli, dallo scuolabus al granturismo, rinnovata nelle motorizzazioni e negli allestimenti e pensata per soddisfare ogni esigenza di trasporto. Una nuova idea di autobus, che unisce rispetto per l'ambiente e costi operativi contenuti, elevati standard di sicurezza e massimo comfort per i passeggeri e per gli autisti. E in più, un sistema di soluzioni personalizzate che vi accompagneranno dalla scelta del veicolo sino all'assistenza post-vendita, attraverso una rete capillare di concessionari e di officine autorizzate. **Irisbus. Via, verso una vita più libera!**



Tutte le strade, partendo dalla tua.



IVECO IRISBUS / NUOVA FLOTTA A BASSO IMPATTO AMBIENTALE PER IL TPL DELL'AREA MILANESE

Nuovi pullman per i pendolari del Nord

Nils Ricky

MILANO - "A fronte di aziende che falliscono, nonostante la crisi Provincia di Milano e Regione Lombardia continuano ad investire sul trasporto pubblico locale". Con queste parole l'assessore alla Mobilità della Provincia di Milano Giovanni De Nicola ha presentato la nuova flotta di veicoli Iveco Irisbus a basso impatto ambientale consegnati ad Air Pullman, azienda che ha in gestione il Tpl nelle provincie di Milano, Como, Monza e Brianza e Varese in qualità di socio del consorzio d'impresе CAL (Consorzio Autoservizi Lombardi).

Sono 30 i nuovi mezzi Crossway Low Entry Diesel Euro 5 del contingente Air Pullman che hanno già sostituito i vecchi autobus. Secondo i dati forniti dalla Provincia di Milano su 110 mezzi in servizio nel 2010, sono già stati introdotti altri 20 mezzi; entro fine anno ne arriveranno altri 15, per un totale di 65; nel 2011 ne verranno acquistati altri otto con un contributo provinciale di 700mila euro. Gli autobus sono stati benedetti dall'arcivescovo della Diocesi di Milano, cardinale Dionigi Tettamanzi, che ha sottolineato come il tema della mobilità umana debba "essere affrontato con i mezzi moderni, ma anche riscoprendo il senso vero di quello che facciamo". Presente alla cerimonia il Direttore Generale Irisbus Iveco, Enrico Vassallo.



I trenta nuovi Irisbus Crossway sono lunghi 12 metri, personalizzati nel colore blu interurbano della Regione Lombardia con i loghi della Provincia di Milano e di Air Pullman, hanno una capienza di 88 passeggeri e sono dotati di propulsori a basso impatto ambientale.



Sono tutti a pianale ribassato i trenta Crossway Euro 5 acquistati dalla Air Pullman e che entreranno in servizio in Provincia di Milano.

I trenta nuovi Irisbus Crossway sono lunghi 12 metri, personalizzati nel colore blu interurbano della Regione Lombardia con i loghi della Provincia di Milano e di Air Pullman, hanno una capienza di 88 passeggeri e sono dotati di propulsori a basso impatto ambientale. Tutti i mezzi hanno il pianale totalmente ribassato, pedana ma-

nale per l'accesso disabili e funzione Kneeling, che agevola ulteriormente la salita e la discesa dal bus con l'abbassamento laterale. Questi veicoli sono inoltre dotati di sistema di annuncio della fermata successiva e d'impianto di aria condizionata per passeggeri e autista e di riscaldamento a pavimento con quattro aerotermini. I Crossway Low Entry, parte di un lotto totale di 47 veicoli (5 in versione urbana e 42 interurbani), sono entrati in servizio tra i comuni di Rho, Arese, Gargagnate Milanese e Saronno. Nella versione interurbana hanno una porta singola anteriore e una doppia porta centrale, con una capacità massima di trasporto di 45 posti a sedere e 36 in piedi, mentre nella versione urbana hanno due porte doppie con 38 posti a sedere e 65 in piedi (o 61 in piedi se presente la postazione disabili). Sono veicoli a basso impatto ambientale grazie al motore diesel Iveco Cursor 8 E5, 330 cv con cambio Voith automatico. Il costo totale dell'acquisto è stato di circa sei milioni di euro, di cui tre sostenuti da Air Pullman e tre dalla Regione. "La Regione Lombardia - ha sottolineato l'assessore alle Infrastrutture e Mobilità della Regione Lombardia Raffaele Cattaneo - ha già stanziato 40 milioni di euro per gli autobus ecologici e altri 80 milioni di euro sono previsti per il prossimo triennio con l'acquisto di ben 1.200 mezzi".

MERCEDES-BENZ / IL CITARO FUELCELL PER UN PROGETTO DELL'UE

L'IDROGENO PULITO È CHIC

Un ulteriore passo avanti verso la commercializzazione globale di bus ibridi con celle a combustibile e verso l'obiettivo di "Shaping Future Transportation": realizzare oggi i veicoli a emissioni zero di domani.

STOCCARDA - Vivere e viaggiare in una metropoli odierna, dove i bus si muovono senza fare alcun rumore per Mercedes-Benz non è un sogno, ma un obiettivo che si può raggiungere. Anzi, che si sta già raggiungendo. Che Mercedes-Benz sia un passo avanti nell'ibrido applicato alla mobilità urbana lo ha ampiamente dimostrato il Mercedes-Benz Citaro BlueTec Hybrid Diesel Electric, un mezzo sul quale il cronista del Mondo dei Trasporti ha potuto viaggiare partendo dal quartiere EcoVillage, quello delle motorizzazioni alternative allestito alla Città dell'Autobus 2010, tenutasi lo scorso settembre a Bomporto. Un passo ulteriore della Casa della Stella verso la mobilità sostenibile è rappresentato dal Citaro FuelCell-Hybrid, ovvero dal sistema di celle a combustibile che consente un viaggio praticamente a zero emissioni.

L'autobus ibrido con celle a combustibile della nuova generazione ha fatto la sua prima apparizione ad Amburgo nel novembre 2009. Si contraddistingue per il suo alto grado di eco compatibilità, visto che viaggia senza emettere praticamente alcun tipo di emissioni inquinanti né rumori. Pensare di vederlo all'opera per il traspor-

to pubblico nei centri urbani affollati e nelle grandi metropoli l'anno prossimo si trasformerà in realtà. Con il Citaro FuelCell-Hybrid Daimler eseguirà una vasta sperimentazione nell'ambito del progetto CHIC (Clean Hydrogen in European Cities, ovvero Idrogeno pulito per le città europee), che ha avuto inizio a Colonia. Promosso dall'Unione Europea, nel 2011 consentirà a cinque città europee d'integrare 26 autobus con celle a combustibile nel servizio di linea giornaliero. Almeno tre produttori - oltre a Mercedes-Benz, il belga Van Hool e l'irlandese Wrightbus - vi contribuiranno, fornendo veicoli ibridi che sfruttano questo tipo di tecnologia.

Il progetto si basa sull'introduzione graduale degli autobus con celle a combustibile a idrogeno, con l'obiettivo di sviluppare una rete di mezzi che sfruttano tale tecnologia e le relative infrastrutture. Per l'entrata in servizio dei veicoli - prevista nell'arco del 2011 ad Aarau, Bolzano, Milano, Londra e Oslo - si trarrà vantaggio dall'esperienza di progetti in corso a Berlino, Amburgo, Colonia e Whistler, in Canada, città già coinvolte anche nei progetti pionieri dell'Unione europea CUTE e HyFleet:Cute, che tra

il 2003 e il 2009 hanno riscosso grande successo. Nel complesso, 36 Citaro Mercedes-Benz con sistema di trazione con celle a combustibile di seconda ge-

nerazione hanno già dato prova del loro valore in dodici aziende di trasporto pubblico sparse in tre continenti. Con oltre 140mila ore di servizio e più di

2,2 milioni di km di percorrenza, gli autobus Mercedes-Benz hanno confermato l'idoneità all'uso di questo ecologico sistema di trazione.

Nella fase successiva, le esperienze acquisite con il progetto guideranno e assisteranno 14 regioni europee nello sviluppo di reti di autobus con celle a combustibile e relative infrastrutture. Grazie ai migliori componenti di celle a combustibile e alla tecnologia ibrida con batterie agli ioni di litio, il Citaro FuelCell Hybrid risparmia fino a quasi il 50 per cento d'idrogeno rispetto ai modelli precedenti. L'autobus con celle a combustibile ha un'autonomia di 250 km circa. Il sistema di

trazione con celle a combustibile non richiede praticamente alcuna manutenzione ed è duraturo nel tempo.

Per il resto il Citaro a bordo resta il pullman conosciuto da milioni di passeggeri nel mondo. Lo spazio a disposizione è quello arcinoto del Citaro, veicolo praticamente sinonimo di bus urbano: per i passeggeri c'è ampio spazio, così come tra un sedile e l'altro. Chi è avvezzo all'utilizzo dei mezzi pubblici ben si rende conto, come chi scrive, che ogni particolare è studiato apposta per i pendolari che usano il bus per gli spostamenti quotidiani, come gli spazi previsti ad-hoc qualora si trasportino un collo più voluminoso del solito: si viaggia in ogni caso sicuri, anche in piedi.

Insomma, Citaro FuelCell Hybrid possiede tutte le caratteristiche per rappresentare uno dei cavalli di battaglia della Casa della Stella nella strategia "Shaping Future Transportation", l'iniziativa globale del Gruppo Daimler lanciata nel novembre 2007 che comprende tutte le attività a favore della mobilità sostenibile nell'ambito dei veicoli commerciali di Daimler. L'ambizioso traguardo dell'iniziativa "Shaping Future Transportation" è realizzare oggi i veicoli commerciali a emissioni zero di domani, con carburanti alternativi e sistemi di trazione efficienti e puliti. Che vuol dire risparmio di risorse, riduzione delle emissioni di tutti i tipi e al contempo garanzia della massima sicurezza nel trasporto. E col Citaro FuelCell Hybrid la Casa di Stoccarda ha le carte in regola per dimostrare che tutto ciò non è un sogno. Che pensare a metropoli europee più vivibili, più silenziose, più a misura d'uomo non è utopia, ma una possibilità concreta. Oltretutto dietro l'angolo.



La versione ibrida con celle a combustibile del Citaro Mercedes Benz, lanciata nel 2009, è già stata prodotta in trentasei esemplari, attualmente impiegati da dodici aziende di trasporto pubbliche.

SMAU / TRA LE FINALISTE ALL'EDIZIONE DEL 2010 ANCHE AZIENDE DEL TPL

Pietro Vinci

MILANO - Dedicato a imprenditori e manager, decisori aziendali, funzionari della Pubblica Amministrazione, operatori del Canale ICT e media, lo Smau 2010, tenutosi a Fieramilanocity, ha dedicato parte di se stesso anche al mondo dei trasporti. L'edizione di quest'anno ha fatto registrare oltre 50mila visitatori. Oltre 600 i fornitori di tecnologia, start up, Pubbliche Amministrazioni presenti a Fieramilanocity in qualità di espositori, ovvero il 30 per cento in più rispetto al 2009. Più di cento le "case history", ovvero i casi di successo premiati.

Alla cerimonia di apertura è stato assegnato il Premio Innovazione ICT. Tra i finalisti, nel settore dei trasporti, Trenitalia ha ottenuto due piazzamenti: il primo da autocandidatura nella categoria eCommerce, il secondo nella categoria Mobile&Wireless in partnership con Samsung per un'applicazione di e-ticketing per migliorare il servizio ai clienti. Tra le aziende di Tpl autocandidatura per Yellow Taxi di Milano (23 dipendenti e un fatturato pari a 2,2 milioni di euro), finalista nella categoria Mobile&Wireless per il Servizio Stp (Sms Taxi Payment). Nella medesima categoria un'altra azienda di Tpl, la Circumvesuviana di Napoli (1.700 dipendenti), si è piazzata tra le finaliste quale vincitore di Bari 2010 per un progetto di monitoraggio delle performance chiave dei processi aziendali attraverso le applicazioni Mobile&Wireless. Nella stessa categoria, finalista anche la Cooperativa Radio Taxi di Roma, vincitore di Roma 2010 con un progetto finalizzato a migliorare il livello di servizio per i clienti attraverso la prenotazione dei taxi via sms.

Tra i casi di successo piazzatisi tra i finalisti ritroviamo nella categoria Marketing & Sales i due progetti di Yellow Taxi di Milano e della Cooperativa Radio Taxi di

Il trasporto che s'innova

Trenitalia ha ottenuto due piazzamenti grazie ad un'applicazione di e-ticketing. Tra i "case history" premiate Atm Milano, Bmw Italia e Costa Crociere. In esclusiva allo stand Mac&Nil Remote Angel Vehicle, l'Angelo della sicurezza per chi guida.

Roma. Tra gli altri anche un'autocandidatura di Atm Milano, di Bmw Italia e di Costa Crociere. Nella categoria Operation, Logistica & Supply Chain ritroviamo il progetto della Circumvesuviana di Napoli e troviamo Arco Spedizioni, azienda di Monza operativa nel settore della logistica, con un sistema informativo per gestire lo stoccaggio della merce pericolosa.

Menzione a parte per la sua presenza allo Smau edizione 2010 merita Mac&Nil, azienda d'informatica, elettronica e telecomunicazioni ubicata a Gravina di Puglia, alle



porte di Bari. Specializzata nella progettazione di sistemi integrati wireless/web e di telecontrollo GSM/GPRS/GPS interfacciati con le reti di telefonia mobile, Mac&Nil ha presentato nel suo stand Remote Angel, una gamma di dispositivi di localizzazione satellitare GPS applicabili per la gestione e il controllo di automezzi - in specie truck e bus - così come per la sicurezza stradale e controllo personale. Apprendendo della fiera più importante per il settore delle innovazioni tecnologiche, Mac&Nil ha presentato due dispositivi interessanti per

chi sta al volante per lavoro: Remote Angel Vehicle, ovvero l'Angelo della Strada, e Remote Angel Sos, dedicato alla sicurezza personale. Si tratta dei due prodotti di punta Mac&Nil, realizzati per la salvaguardia e la tutela della sicurezza sia su strada che personale, due dispositivi che permettono il totale e pieno controllo di flotte aziendali in tempo reale. Ma non solo.

Remote Angel Vehicle s'installa direttamente sul proprio truck o bus che, grazie alle tecnologie GPS, GSM/GPRS, consente di localizzare in qualsiasi luogo e momento il

veicolo monitorato. Basta inviare un sms a Remote Angel Vehicle per ricevere informazioni in tempo reale sul proprio cellulare circa la localizzazione esatta del mezzo (città e indirizzo con tanto di numero civico) e la velocità di andatura. Inoltre, il Servizio Localizzazione memorizza giornalmente i percorsi, le soste e le velocità del veicolo con relativi riferimenti temporali e consente di visualizzare in contemporanea tutti i mezzi su un'unica mappa. I dati grazie al servizio "Scatola Nera" sono visionabili su internet, mediante opportune credenziali di

accesso su un sito web. Con la Funzionalità Pedinamento è possibile seguire in tempo reale gli spostamenti di uno o più mezzi su mappe cartografiche anche tridimensionali.

Remote Angel Sos è invece un piccolo telecomando da tenere in tasca che, grazie al suo segnale satellitare, consente di allertare persone di riferimento in caso di aggressione, pericolo o improvviso malore.

Due soluzioni innovative che rientrano nella gamma di prodotti Mac&Nil, il cui core business è rappresentato dalla realizzazione di soluzioni wireless/web per la gestione di sistemi informativi aziendali e telecontrollo con accesso da remoto via web attraverso browser, cellulari, smart-phone e palmari industriali. Sorta in Puglia ufficialmente nel 2000, di fatto le origini della Mac&Nil risalgono ad anni prima, grazie all'ambizione di un team di tecnici che, forti di anni di esperienza in contesti ad alto contenuto tecnologico in aziende di telecomunicazioni a livello nazionale e internazionale, hanno deciso di unire il loro know-how oltre che le forze e d'investirle in modo autonomo. A confermare l'elevato contenuto tecnologico dei propri progetti sono arrivati il riconoscimento della partnership con la TIM, il Politecnico di Bari e la Microsoft. Oggi Mac&Nil sviluppa inoltre applicazioni Client sui cellulari per il mondo business, dedicate ad aziende che vogliono essere all'avanguardia attraverso le ultime tecnologie del mercato. Strategia che è stata delineata allo Smau nel corso di un incontro sul tema "Innovare e ridurre i costi con le più avanzate tecnologie", coordinato dal direttore commerciale Mac&Nil Giacinto Fiore.

"La nostra azienda - ha dichiarato il dottor Fiore - è caratterizzata da un forte dinamismo che le consente di partecipare a fiere di punta come lo Smau così come di distribuire prodotti e servizi su tutto il territorio nazionale e non".

EUROBUS / PRESENTATO AL SALONE DI BIRMINGHAM IL PROGETTO "FLYBUS"

Se l'ibrido è competitivo

Nato dalla sinergia tra quattro aziende - tre inglesi e una statunitense - Flybus propone un sistema basato su un volano ad alta velocità che accumula energia, come nei sistemi KERS utilizzati nel circuito della Formula Uno.

BIRMINGHAM - Acquistare un bus ibrido non vuol dire necessariamente dover affrontare un impegno di spesa oneroso. È quanto intende dimostrare il progetto Flybus, lanciato congiuntamente da quattro aziende europee col patrocinio e il sostegno del Technology Strategy Board, azienda promossa dal governo inglese con l'obiettivo di promuovere e supportare la ricerca in tutte le componenti di business del Regno Unito che siano finalizzate alla crescita economica e al miglioramento della qualità della vita.

Il progetto Flybus potrebbe rappresentare una buona notizia per tutte quelle Amministrazioni pubbliche desiderose di abbattere le emissioni di CO2, che spesso può voler dire accedere a finanziamenti specifici, ma che hanno problemi di budget per poter avviare investimenti iniziali su questo fronte. Il sistema Flybus ridurrebbe il consumo di carburante e le emissioni di CO2 di almeno il 20 per cento nella mobilità urbana, quindi solo considerando i mezzi pubblici che circolano nei centri cittadini. Come funziona? In estrema sintesi conserva l'energia così come accade nei sistemi KERS della Formula Uno. Il progetto è stato illustrato il mese scorso a Birmingham nell'ambito del Salone EuroBus Expo. Si basa su una premessa: il bus ibrido è oggi una realtà che va oltre la prototipazione, che si dirama in diversi sistemi di trazione. Tra i diversi possibili, il sistema Flybus consente l'abbattimento del 20 per cento, quindi potrebbe essere molto utile nel caso di centri cittadini metropolitani, nei quali i mezzi di trasporto pubblici e privati (pensiamo alle consegne quotidiane) di frequente sono costretti al "start and stop".

Flybus è nato su iniziativa del Technology Strategy Board nell'ambito del più vasto progetto Low-Carbon Vehicles. Sono stati coinvolti talenti ingegneristici provenienti: dal produttore di bus Optare, leader nel Regno Unito nell'industria del bus, specializzato in progettazione, produzione e fornitura di bus, coach e veicoli leggeri, ma anche nell'offerta di servizi dopo vendita; dalla società di consulenza tecnica Ricardo, fornitore d'innovative soluzioni ingegneristiche e consulenze strategiche per il mondo del trasporto, con centri tecnici in Gran Bretagna, Nord America, Germania, Cina, India, Giappone e Repubblica Ceca; dallo specialista nelle tecnologie di trazione Torotrak per i settori bus, truck, mercati agricoli, motor sport e automotive, che fornì

scie ai maggiori produttori di veicoli in Europa, Nord America, India e Giappone. La quarta azienda coinvolta è la Allison Transmission, fornitore di trasmissioni automatiche e sistemi di propulsione ibridi con sede a Indianapolis, negli Usa, dov'è stata fondata nel 1915; oggi impiega circa tremila dipendenti, ha diramazioni in Cina, Irlanda, Brasile, India e Giappone ed è presente in ottanta Paesi del mondo con oltre 1.500 distributori. "La tecnologia ibrida convenzionale - ha spiegato Roger Stone, Engineering Director di Torotrak e coordinatore del progetto - è un obiettivo ambizioso ma difficilmente raggiungibile per la scarsità di fondi in possesso da parte delle autorità locali, che senza sostanziali sussidi non riescono a procedere con investimenti. Il sistema Flybus offre una potenziale alternativa per rendere più puliti i centri delle nostre città. I costi vengono abbattuti dalla semplicità con cui esso può essere installato, rispetto ai sistemi a batteria elettrica, inoltre la sua dimensione e la sua compatibilità rendono possibile sostituire le flotte esistenti senza ridurre la capacità di trasporto passeggeri".

La chiave di volta sta tutta nell'utilizzo di un compatto volano ad alta velocità che funziona come accumulatore di energia, visto che ricicla l'energia



cinetica proveniente dalle frenate del veicolo. Un organo meccanico rotante dotato di un elevato momento di inerzia che viene così impiegato per accumulare energia dal moto rotatorio, energia che poi viene rilasciata. Confrontato con un classico sistema ibrido basato su batteria elettrica, il sistema meccanico offre risultati ragguardevoli sul fronte del minor consumo di carburante, minori dimensioni, peso e costi.

Il sistema Flybus al momento è stato installato su un autobus medio Optare Solo, equipaggiato con trasmissione automatica Allison. L'unità ibrida a volano è legata ad un albero inutilizzato con trazione di guida di Torotrak che conduce il flusso di energia dentro e fuori al volano "Kinergy" ad alta velocità della Ricardo. "Poiché i bus per loro natura sono veicoli a lunga durata - ha dichiarato Stone - è evidente la necessità di un sistema ibrido semplice, che possa a costi ragionevoli essere installato su veicoli già esistenti, andando a ridurre radicalmente costi di carburante e livelli di emissioni di CO2. Noi riteniamo che questo sistema possa essere ben accolto da aziende di trasporto bus, operatori commerciali di flotte e autorità locali". Lo sviluppo di un sistema ibrido meccanico dipende dalle opportunità di collaborazione tra aziende nell'ambito della produzione di bus ma anche nelle flotte di truck e bus già esistenti. Il sistema potrebbe essere ugualmente efficace su veicoli commerciali, van per le consegne e truck che viaggino con frequenti stop-start. Si tratta di un progetto che si può ulteriormente implementare, ad esempio nel caso delle city car è ipotizzabile l'utilizzo di unità più piccole.

Gli ibridi a volano, allo stesso modo degli ibridi elettrici, riciclano l'energia che deriva dall'azione frenante dei veicoli. Non appena il bus rallenta, invece di convertire la sua energia cinetica esclusivamente in azione frenante, la trasmissione a variabile continua (CVT) Torotrak trasferisce energia al volano, spingendosi ad una velocità di circa 60mila rpm. Quando il veicolo da fermo sta per tornare a viaggiare, la CVT fa tornare energia dal volano al bus, il che vuol dire meno lavoro da fare per il motore e riduzione del consumo di carburante. Nel processo, il volano cede molta energia e resta in attesa di una nuova decelerazione del veicolo per rifarsi. L'alta densità di forza del volano, dunque, aiuta a rendere il sistema più leggero, più facile da montare e più efficace nei costi rispetto ai sistemi a batteria.

L'unità a volano meccanico si connette attraverso la trazione Torotrak alla trasmissione automatica Allison, di serie sull'Optare Solo. Poiché la velocità del volano è indipendente da quella del veicolo e del motore, per fornire sempre il corretto livello di coppia il volano deve connettersi al sistema guida attraverso una trasmissione che fornisce continuamente la giusta velocità variabile, ovvero attraverso una CVT. Basato sulla richiesta di coppia, la CVT di Torotrak conduce energia, mediante una pressione idraulica appropriata, ai dischi e ai rulli al cuore della trazione. È la combinazione di operazione coppia controllata con livelli di velocità continuamente variabile che rende così efficace la trazione Torotrak. Con oltre 2,5 milioni di veicoli commerciali medi e pesanti prodotti nel mondo ogni anno, è decisamente considerevole il potenziale di tale tecnologia per i settori bus e veicoli commerciali nell'ottica di apportare un contributo significativo alla riduzione di emissioni globali di CO2 e al minor consumo di carburante.

TEQ / DALL'AZIENDA ITALO SVIZZERA IL SISTEMA OBD PER FILTRI ANTIPARTICOLATO

Massimiliano Campanella

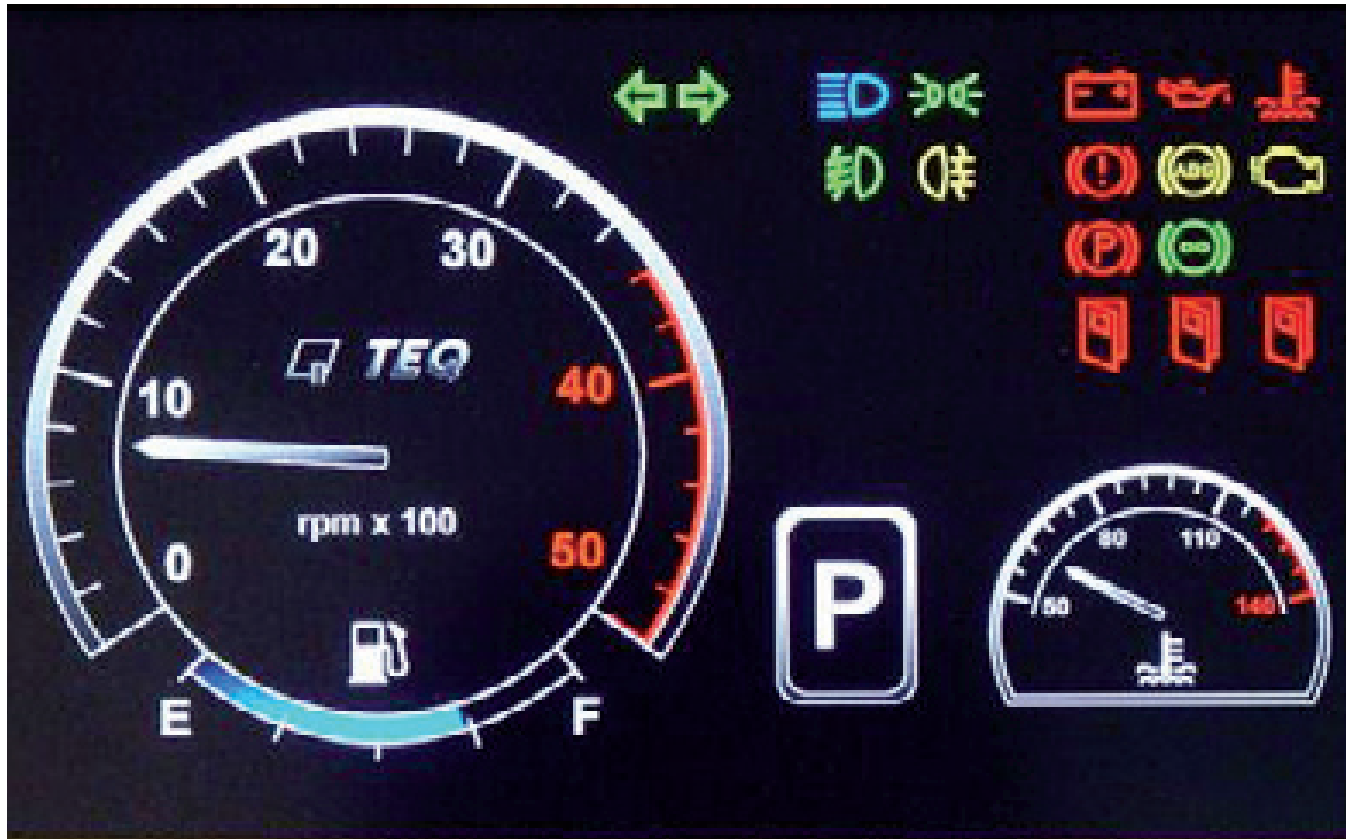
BARBENGO - Se il trasporto continua nella sua evoluzione, acceleratasi fortemente nell'ultimo ventennio, l'elettronica non può che affiancarlo nella sua strada. E TEQ, azienda italo-svizzera di Barbengo, sul lago di Lugano, continua ad essere in prima fila in questo campo. L'ultimo prodotto della scienza elettronica del nuovo Millennio è rappresentato dal Sistema OBD per i filtri antiparticolato. Obiettivo: consentire ai veicoli di ottemperare alla normativa 2005/55/CE, direttiva europea del 28 settembre 2005 che interessa tutti i proprietari di veicoli di oltre 3,5 t. La 2005/55/CE contiene una definizione di "Veicolo ecologico migliorato" (in inglese EEV, ovvero Enhanced Environmentally-friendly Vehicle) per gli automezzi pesanti al di sopra di 3,5 t, che stabilisce valori limite inferiori a quelli finora previsti dalle norme Euro 5 per le emissioni inquinanti.

MONITORAGGIO CONTINUO DEL FILTRO

L'introduzione obbligatoria di veicoli ecologici migliorati potrebbe aiutare gli enti pubblici ad adempiere agli obblighi imposti dalle direttive in materia di qualità dell'aria. Gli enti pubblici sono tenuti infatti ad includere negli appalti annui (acquisto o lea-

Al passo con i tempi

Un sistema di elettronica altamente evoluta applicata ai trasporti che consente di ottemperare alla normativa 2005/55/CE ma che può essere implementato fino a prevedere funzioni di protezione del motore.



funzionamento, la corretta temperatura di esercizio e, in caso di anomalie, invia una segnalazione in "Broadcast" sul CAN SAE J1939.

Le funzionalità del Sistema OBD sono particolarmente all'avanguardia nel campo dell'elettronica applicata ai mezzi di trasporto. Di fatto è come se esso "leggesse" il filtro e lo confrontasse coi dettami della normativa 2005/55/CE, inviando in broadcasting gli errori dovuti alla non ottemperanza. L'informazione viene inviata in DM1 da una centralina TEQ-OBD sul CAN. Un invio che contemporaneamente attiva delle spie che segnalano la non ottemperanza: una gialla e una rossa a seconda del tipo di anomalia registrata. Non solo. Una volta inviata la segnalazione e lanciato l'allarme, il sistema memorizza gli errori di non ottemperanza.

COLLEGAMENTO OBD STANDARD

Il tutto avviene semplicemente collegando alla presa OBD standard (obbligatoria in quanto deve poter essere letta dalla Polizia Stradale in caso di controllo) del proprio truck o bus appositi dispositivi di diagnostica in grado di "leggere" e verificare lo stato del filtro antiparticolato. Il sistema è inoltre progettato per una diagnostica che consente di implementare la funzionalità allargandosi alla protezione del motore. Ovvero funziona-

NEL 2011 TEQ FESTEGGERÀ I SUOI PRIMI VENTICINQUE ANNI

Verso il traguardo del quarto di secolo

L'attività nel settore dell'elettronica è iniziata nel 1986. Da allora sono numerose le pietre miliari nel campo dell'Automotive: dalle prime applicazioni con il CAN al sistema Multiplex, dal limitatore di velocità TEQ Drive al sistema di gestione flotte TEQ Monitoring al primo sensore europeo che rileva fughe di metano. Intanto TEQ sbarca nell'Est Europa e in India.

BARBENGO - Il Sistema OBD per i filtri antiparticolato è dunque l'ultima frontiera varcata dalla TEQ, azienda italo svizzera che dell'innovazione ha fatto, sin dal 1986, il suo punto di forza. L'anno che sta per chiudersi alla TEQ lo ricorderanno per l'OBD ma anche per un'altra frontiera, particolarmente significativa, varcata sul fronte commerciale: le prime forniture di sistemi Multiplex per il mercato indiano.

È di questo mese, infatti, la notizia di una fornita alla MG Automotives Pvt, la prima per il mercato indiano, che conferma l'intraprendenza dell'azienda così come la sua vocazione internazionale, che oggi la porta a guardare ai mercati emergenti. Nel 2009 l'espansione di TEQ ha portato i suoi prodotti all'avanguardia in Ucraina, dove l'azienda LAZ ha predisposto una serie di autobus di gamma alta dotati d'impianto TEQ Multiplex. Ma già nel 2008 sono stati avviati studi congiunti di progetti di sistemi Multiplex per costruttori di autobus della Repubblica Ceca (Tedom), Bielorussia (MAZ) e Serbia (Ikarbus).

L'anno prossimo TEQ festeggerà il suo primo quarto di secolo, affacciandosi al 2011 con un'opera d'internazionalizzazione avviata e con nuove prospettive sul fronte dei prodotti. Ne è passata di acqua sotto i ponti luganesi da quel 1986 in cui l'azienda mosse i primi passi nell'attività del settore dell'elettronica. I fondatori intuirono con perspicacia che gli impianti di automazione, che sempre più andavano diffondendosi fino a diventare, nel giro di un solo biennio, una realtà industriale a tutti i livelli, avevano bisogno di un controllo, di essere seguiti nei loro movimenti. Le prime applicazioni furono orientate ai grandi impianti di "parchi rottame" delle acciaierie. Il sistema ordinava a veicoli semoventi comandati via radio ad esempio di caricare ceste vuote o di posizionarsi sotto il carro ponte.

Quando, a fine 1988, l'automazione è realtà consolidata, TEQ propone le prime applicazioni con il CAN (Controller area network). Nel 1989 viene sviluppato il primo autobus urbano dotato di un sistema multiplex basato su CAN. Nasce a Desio, alle porte di Monza, grazie alla collaborazione con la ditta Mauri. Anche in questo caso basta un biennio e le applicazioni con il CAN sono una realtà. Il sistema Multiplex, denominato Adicom (Automotive digital

control modules) trova nuovi settori di applicazione: barche, autogrù, sollevatori di container, perfino semoventi per la movimentazione delle navi.

Gli anni Novanta vedono la nascita di un'altra rivoluzionaria novità: il limitatore di velocità TEQ Drive, dispositivo per i truck in circolazione sul territorio europeo che consente ai trasportatori di rispettare le direttive europee.

Molto compatto e di facile montaggio, TEQ Drive fa conoscere l'azienda italo svizzera ai costruttori di truck, mentre Adicom continua a mietere successi nei costruttori di bus: quelli principali lo adottano quale unico sistema in grado di offrire la diagnostica a bordo e l'intercambiabilità delle schede, fiore all'occhiello del sistema TEQ. Nel 2003 verrà adottato dal 33 per cento dei bus urbani prodotti in Italia.

Gli anni Duemila vedono la nascita di un altro straordinario sistema che, stavolta, serve per localizzare, monitorare e diagnosticare le flotte. Si chiama TEQ Monitoring ed è un software poco più grande di un pacchetto di sigarette. Dall'abbinamento tra Adicom e TEQ Monitoring nasce, nel 2005, una soluzione integrata che evita l'aggiunta di dispositivi esterni, quali display e tastiere, lasciando inalterato il design del cruscotto. In tal modo, il conducente degli autobus urbani accede a tutte le informazioni relative all'esercizio direttamente sul display del cruscotto di bordo.

I sistemi TEQ sono ormai noti e portano l'azienda ad ottenere importanti forniture: alla Trieste Trasporti, ANM Napoli, ATC Bologna, Cotral, Conerobus, AMI Pesaro, TRA-IN Siena, ma anche Consorzio de Transportes de Asturia e Canton Ticino.

Nel 2006 TEQ è divenuta uno dei fornitori ufficiali dell'ENI per i trasporti di carburante con trasmissione dei dati relativi al carico-scarico merci. Si tratta di un anno importante: il 2006 è l'anno del trasferimento nella nuova sede di Barbengo, della nascita della centralina d'interfaccia per la gestione dei motori Euro 4 e della produzione, in assoluta anteprima europea, di un sensore per rilevare fughe di gas metano funzionante fino a 120°, adottato da tutti i costruttori di autobus. Mentre per chi produce bus elettrici e ibridi - come Altra, Tecnobus e Rampini - nel 2007 arrivano i sistemi Multiplex con controllo remoto delle batterie.



Con il Sistema Elettronico di gestione OBD lanciato da TEQ si può monitorare in tempo reale l'attività del filtro antiparticolato. Sopra, uno degli avanzati prodotti dell'azienda con sede a Barbengo, sempre più aperta alle sfide dei mercati internazionali.

sing) di mezzi pesanti quote minime di veicoli che siano conformi alla norma sulle prestazioni del veicolo ecologico migliorato.

Non solo. Tale normativa precisa anche che cosa debba intendersi per "veicolo pulito": un veicolo nuovo per il trasporto stradale conforme alla norma. Per promuovere i veicoli puliti le legislazioni degli Stati membri dell'Unione Europea intendono avvicinarsi sui provvedimenti da prendere contro l'emissione di inquinanti gassosi e di particolato prodotti dai motori. In vista delle future ed ulteriori restrizioni europee, TEQ ha studiato un Sistema Elettronico di gestione OBD, che ha ottenuto la certificazione di qualità dall'ente indipendente TÜV. Il Sistema funziona come un vero e proprio monitoraggio continuo del filtro antiparticolato: verifica innanzitutto se il filtro è presente e, attraverso dei sensori ad esso collegati, monitora il corretto

funzionamento, tra le quali la possibilità per l'autista di gestire egli stesso gli allarmi: tramite il display di bordo, il trasportatore riceve in chiaro la segnalazione di eventuali anomalie e i dettagli di queste ultime.

PROTEGGE IL MOTORE

Un altro esempio: l'elettronica TEQ può arrivare a ridurre fino al 40 per cento il comando dell'acceleratore, riducendo la potenza per proteggere il motore. Infine, è possibile l'interfacciamento del sistema OBD col sistema di diagnostica remota TEQ Monitoring.

Esempio pratico di come possa essere architettato il sistema è l'applicazione con motore Deutz e filtro DES su veicoli dell'azienda bolognese Bredamenarinibus, prima a sperimentare in pratica la funzionalità e la tecnologia avanzata del sistema OBD.



THE RIGHT CHOICE

Via Municipio 16 – 6017 Barbengo – Svizzera
tel. +41 91 9359750 – fax +41 91 9359751 – www.teq.ch – info@teq.ch

VENETA SERVIZI INTERNATIONAL / PUNTO DI RIFERIMENTO NEL MERCATO RICAMBI PER AUTOBUS E TRENI

Pronti a soddisfare ogni richiesta



Fondata nel 1997, Veneta Servizi International testimonia le qualità e il valore dell'imprenditoria italiana, aperta alle sfide del mercato e sempre pronta a innovare. La società di Isola Vicentina, attiva anche nel comparto ferroviario, è un'eccellenza nazionale nella fornitura di ricambi originali, di primo impianto ed equivalenti.

Fabio Basilico

ISOLA VICENTINA - Ancora una volta è dal Nord Est che viene un esempio di eccellenza imprenditoriale che testimonia la qualità e il valore del "made in Italy".

Stiamo parlando della Veneta Servizi International, una realtà dinamica, ben attrezzata ad affrontare le sfide del mercato, che nello specifico è quello dei ricambi per autobus.

Una società nata e cresciuta grazie al coraggio e alla competenza professionale dei fondatori, che in tredici anni di attività sono riusciti a fare di Veneta Servizi un punto di riferimento nazionale per quanto riguarda la fornitura di ricambi della quasi totalità delle aziende municipalizzate di trasporto pubblico locale, potendo vantare su una logistica all'avanguardia e un'ampia gamma di marchi distribuiti in esclusiva per l'Italia.

Siamo andati a Isola Vicentina, nelle immediate vicinanze del capoluogo Vicenza, per conoscere da vicino la realtà di Veneta Servizi. Ad accoglierci nella sede di Via Fossanigo c'è Simone Marchesini, Amministratore delegato della Veneta Servizi. "Le origini della nostra azienda - racconta - risalgono al 1997. Allora la sede era situata a Creazzo, sempre in provincia di Vicenza. Da sette anni ci siamo trasferiti qui a Isola Vicentina. La nostra filosofia è semplice: permettere alle aziende pubbliche di trasporto di risparmiare, acquistando da chi fornisce ricambi originali, di primo impianto o equivalenti, il prodotto giusto al prezzo giusto. Ci siamo organizzati per operare non solo nel settore autobus ma anche in quello ferroviario. Nel primo comparto, abbiamo una vera specializzazione nell'urbano ed extraurbano. Tra i no-



stri clienti figurano le principali aziende municipalizzate delle più grandi città italiane. Lavoriamo in tutto il Paese grazie a un team di giovani motivati e appassionati che ci hanno consentito di crescere di anno in anno in business e fatturato".

Veneta Servizi non ha agenti che si muovono sul territorio, i contratti di servizio con le aziende pubbliche di trasporto sono diretti e questo consente di creare un rapporto privilegiato con il cliente, a cui l'azienda vicentina è sempre vicina in qualità di vero e proprio partner affidabile, per poter soddisfare tutte le esigenze in tempi rapidi e con la massima efficienza. Merito delle capacità delle persone che ci lavorano ma anche della vasta e articolata gamma di prodotti - per quanto riguarda il settore autobus, in pratica tutta la componentistica di un veicolo, tranne i pneumatici - che Veneta Servizi è in grado di raccogliere e distribuire partendo dal magazzino centrale di Isola Vicentina.

"Dal punto di vista organizzativo - continua Simone Marchesini - Veneta Servizi si è strutturata per venire incontro alle esigenze delle grandi flotte. Partecipiamo a molte gare d'appalto. Il nostro innovativo sistema di servizi ci consente di garantire la fornitura in tempo reale di qualsiasi ricambio necessario alla singola azienda di trasporto pubblico. Il periodo di stoccaggio dei materiali è breve dal momento che vengono immagazzinati unicamente quei prodotti che servono alle aziende. Operiamo anche con società di trasporto di minori dimensioni che non fanno gare d'appalto. Anche a loro viene ovviamente garantito un servizio d'eccellenza, con una logistica di magazzino plasmata sulle loro esigenze".

L'ampiezza dell'offerta, in

termini di tipologie di prodotto e di marchi, permette a Veneta Servizi di dare concrete risposte alle richieste della clientela. "Siamo in grado - prosegue Simone Marchesini - di fornire sia ricambi originali che equivalenti dei principali costruttori, da Man a Mercedes-Benz, da Neoplan a Scania, da Van Hool a Daf e a Iveco, con una gamma di prodotti che copre praticamente tutti i componenti. Lavoriamo anche per il primo impianto, con aziende con cui abbiamo un rapporto di esclusività. Per esempio, distribuiamo in esclusiva per l'Italia le porte e ricambi porte Kiekert, installate su mezzi Irisbus. Da marzo 2009 siamo distributori, in esclusiva per l'Italia e i Paesi li-

mitrofi, della danese Ferro International A/S, che realizza porte per i mezzi Bombardier e per i bus Scania Omnicity e Omnalink".

Veneta Servizi è molto attiva anche nel settore dell'elettronica. Qui la distribuzione per il territorio italiano riguarda marchi come Actia (prodotti audio&video per bus e treni, videosorveglianza di bordo) e la Teq SA (ricambistica Teq Monitoring). Altro brand di rilievo è Car Oil System, azienda specializzata nella produzione di sollevatori per autobus di linea e rampe e pedane elettriche per autobus ribassati urbani, di cui vengono equipaggiati i nuovi autobus Scania, Irizar, Telma, Bova, Irisbus, Man e Volvo e fi-

lobus Breda.

"Abbiamo anche la nostra produzione - aggiunge Simone Marchesini - grazie a un team di ingegneri che si occupa dello studio dei progetti, a cui segue la realizzazione dei prodotti. Lavoriamo anche partendo da progetti o campioni del cliente. Dall'ideazione alla realizzazione, dunque, grazie a uno staff tecnico altamente qualificato. L'azienda dispone anche di un'avanzata e veloce tecnologia di prototipazione che consente la produzione partendo direttamente dal modello matematico tridimensionale, senza bisogno di stampo".

Tutto questo know-how è stato certificato: Veneta Servizi International ha ottenuto dal ri-

nomato istituto TÜV la certificazione Uni En Iso 9001:2008; può dunque essere considerata fornitrice qualificata e affidabile delle aziende, anche perché la certificazione di qualità non riguarda solo i ricambi ma anche le aziende che lavorano in conto terzi per Veneta Servizi nella produzione di componenti.

"Per dare il massimo in termini di prodotto e di servizio - dice ancora l'Amministratore delegato - è importante investire in formazione del personale. Questo è uno degli assi strategici su cui si fonda la nostra mission aziendale. Basti pensare alla complesse e articolate conoscenze necessarie per partecipare alle gare d'appalto. Il nostro ufficio gare è addestrato a farlo nel migliore dei modi. Lo stesso discorso vale ovviamente per tutte le altre aree aziendali: dall'ufficio commerciale (italiano ed estero) all'amministrazione, dalla contabilità alla direzione e al magazzino".

Ad oggi, Veneta Servizi ha raggiunto grandi e importanti traguardi investendo in ricerca e sviluppo con continue innovazioni e mete sempre più ambiziose. A Isola Vicentina si continua a lavorare senza sosta, con la stessa passione di sempre. "Per il 2011 - conclude Simone Marchesini - abbiamo in programma l'acquisizione dell'esclusiva di altri importanti marchi ma anche di consolidare quello che abbiamo fatto nel corso degli anni e assicurare sempre un ottimale servizio alle aziende clienti. Vogliamo anche rafforzare la gamma per il bus extraurbano, con l'inserimento di vari prodotti specifici".

La società di Isola Vicentina guarda con sempre maggior interesse al mercato estero, dove intende potenziare la sua presenza.

Nell'agenda di Veneta Servizi International c'è, tra l'altro, la futura presenza tra gli espositori del Busworld 2011 di Kortrijk, in Belgio, importante rassegna internazionale del settore e vetrina fondamentale per il mercato europeo e mondiale.



Simone Marchesini, Amministratore delegato della Veneta Servizi, azienda specializzata nella vendita di ricambi per bus e treni.

Veneta Servizi

Porte aperte all'innovazione



Pratico ed efficiente:
Il Motoriduttore Apertura Porte.



VENETA SERVIZI

INTERNATIONAL srl

H HÜBNER
DISTRIBUZIONE RICAMBI RALLE
E SOFFIETTI PER AUTOBUS E FILOBUS

TEQ
FREQ Monitoring
SISTEMI MULTIPLEX - TEQ SA
Via Municipio, 16 - Barbengo CH

CAROL
RAMPE E PEDANE DISABILI

IDEANS Kiekert
PORTE & RICAMBI

CSN
Cardan Service Network
TITANTERIA
E ALBERI CARDANICI

FERRO
INTERNATIONAL A/S
PORTE BUS SCANIA
E PORTE BOMBARDIER

ACTIA
PRODOTTI AUDIO&VIDEO PER BUS E TRENI
VIDEOSORVEGLIANZA DI BORDO



**MAN NUTZFAHRZEUGE
LION'S REGIO C**

In effetti su questo Lion's non manca nulla per essere definito turistico. Ci sono ampie cappelliere, aperte, sedili comodi pur se rivestiti di tessuti resistenti, indispensabili quando si affrontano studenti e pendolari, perfino un impianto di climatizzazione regolabile per ogni singolo posto. Il tutto completato dal propulsore EEV con tecnologia EGR e quindi senza urea.



Mauro Zola

Interurbano di nome, turistico di fatto

MILANO - È su veicoli come questo che si notano di più le differenze tra il trasporto italiano e quello di gran parte dell'Europa continentale. Un interurbano come il Lion's Regio C in questa configurazione è infatti alle nostre latitudini una rarità. Soprattutto vista la ricchezza degli alle-

stimenti, che ne fanno l'ideale non soltanto per il servizio di linea extraurbano ma anche per un turismo giornaliero (limitazione dovuta all'esiguità delle bagagliere, che per il resto anche su di un viaggio di più giorni il modello se la cava bene). Gli standard italiani invece prevedono per le

aziende pubbliche costi e quindi dotazioni ridotte all'osso, riservando l'acquisto di esemplari della stessa specie ad aziende private che alternano la linea alle gite domenicali.

LE TANTE QUALITÀ DEL CAMBIO ECOLIFE

E in effetti su questo Lion's non manca nulla per essere definito turistico, ci sono ampie cappelliere, aperte, sedili piuttosto comodi pur se rivestiti di tessuti pensati per essere soprattutto resistenti, indispensabili quando si affrontano studenti e pendolari, perfino un impianto di climatizzazione regolabile per ogni singolo posto. Completa il quadro l'omologazione per soli posti a sedere, in tutto 55, dato che si è rinunciato a una coppia di sedili per fare posto a una eventuale carrozzella per disabili a cui è destinata anche un pratico elevatore. Anche in questo caso si tratta di scelte senza dubbio sinonimo di civiltà, che però vengono sistematicamente ignorate dagli acquirenti nostrani, più interessati alla capienza massima che alle esigenze di una clientela particolare.

Un peccato perché il Lion's se la cava davvero bene nel caso di viaggi un po' più impegnativi, come quello del nostro test che ci ha portati fino a Luino sulle sponde del lago Maggiore, meta turistica molto frequentata anche in autobus. La silenziosità all'interno è pressoché perfetta e anche le sospensioni pneumatiche integrali fanno il proprio dovere per assicurare un comfort costante. Aiutate dal cambio EcoLife, gioiello della produzione ZF, che oltre ad assicurare una eccellente regolarità nelle cambiate, anche nel caso di percorsi tortuosi, trasmette il 25 per cento di coppia in più rispetto a un normale automatizzato, e una conseguente riduzione dei consumi variabile tra il 5 e il 10 per cento, riscontrabile anche nel risultato della prova consumi, ottenuto in un percorso che si è snodato per circa il 40 per cento del totale su strade piuttosto trafficate, con frequenti salite e rotonde. In particolare le caratteristiche dell'EcoLife emergono ai bassi regimi, in cui il convertitore di coppia innovativo di cui è dotato ottimizza le doti di accelerazione del propulsore, che è il vero asso nella manica del Lion's Regio. Questo versione del D20, sei cilindri Common Rail, è infatti caratterizzata dalla tecnologia Man Pure Diesel, che consente, tramite l'adozione di un filtro antiparticolato di nuova concezione, il CRTec, di raggiungere gli standard EEV senza bisogno di alcun additivo, quindi niente AdBlue il che per gli imprenditori italiani, sia del trasporto merci che di quello passeggeri, è sempre una

buona notizia. Per il resto a disposizione avevamo la configurazione più potente di questo motore (almeno per quanto riguarda le versioni EEV), capace di sviluppare 360 cv che, anche a veicolo carico, ci sono sembrati più che sufficienti per entrambe le tipologie di utilizzo, ma che in particolare può contare su di una coppia di ben 1.800 Nm disponibile già a

La carta d'identità

Cognome e nome - Man Lion's Regio C

Configurazione - Autobus interurbano.

Motore - Man D 2066 - Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: iniezione Common Rail di 3° generazione e gestione del motore EDC7, doppio turbocompressore con raffreddamento intermedio e filtro antiparticolato Man CRTec, ricircolo dei gas di scarico raffreddato a controllo lambda. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: EEV. Cilindrata: 10.518 cc. Potenza max CE: 265 kW / 360 cv a 1.900 g/min. Coppia max CE: 1.800 Nm da 1.000 a 1.400 g/min.

Cambio - ZF 6 AP 2000 EcoLife, automatico con convertitore a 6 marce.

Pneumatici - 295/80 R22.5.

Sospensioni - Pneumatiche a soffiato, asse anteriore a ruote indipendenti con stabilizzatori, asse posteriore a riduzione ipoidale.

Freni - A disco sulle quattro ruote, con EBS, ABS, ASR, ESP.

Dimensioni - Passo 6.880 mm. Lunghezza massima 13.010 mm, altezza massima a vuoto 3.400 mm, larghezza massima 2.550 mm. Raggio di sterzata 21.026 mm. Volume vano bagagli 6,8 mc. Altezza interna in piedi 2.210 mm.

Masse - M.T.T. 18.000 kg. Tara 13.320 kg.

Serbatoio carburante - 300 l.

I concorrenti



Mercedes Benz Integro M

Motore: Mercedes Benz OM 457, 6 cilindri in linea, 11.967 cc, potenza 260 kW/355 cv a 1.900 giri/min., coppia 1.600 Nm a 1.100 giri/min.



Irisbus Arway

Motore: Iveco Cursor 8, 6 cilindri in linea, 7.790 cc, potenza 265 kW/360 cv da 2.400 giri/min., coppia 1.500 Nm da 1.125 a 1.685 giri/min.



Irizar i4

Motore: Scania DC9 24, 6 cilindri in linea, 9.300 cc, potenza 265 kW/360 cv a 1.900 giri/min., coppia 1.600 Nm da 1.000 a 1.200 giri/min.

Percorso: Arluno - Varese - Luino - Ritorno



Km 196,3

Media 3,71 km/l

partire dai 1.000 g/min. Anche riguardo a questi componenti è più probabile che in Italia il trasporto pubblico scelga soluzioni più sobrie, accontentandosi di una potenza di 320 cv e di un cambio manuale o al massimo del 12 marce TipMatic, che date le caratteristiche non può comunque essere considerato un ripiego. Il che conferma se ancora ce ne fosse bisogno che la destinazione di un mezzo di questo tipo è indirizzata verso l'imprenditoria privata. L'adattabilità al turismo del fine settimana è infatti assoluta, con i sedili che sono decisamente comodi e che se pure non presentano alcune caratteristiche ormai ritenute comuni, come i tavolini frontali, sono in grado di far trascorrere ore a bordo ai passeggeri senza le minime conseguenze per il loro fisico.

VOITH / CON IL SISTEMA DIWA SMARTNET MONITORAGGIO CONTINUO DEL CAMBIO

L'assistenza arriva via Internet

Tramite un normale collegamento GSM è possibile individuare eventuali anomalie nel funzionamento delle trasmissioni automatiche prodotte dall'azienda tedesca. Eventuali riparazioni o i richiami per la manutenzione possono essere rilevati senza che l'autobus venga richiamato in officina, eliminando quindi inutili perdite di tempo.

Guido Prina

MODENA - In realtà lo usano già più di mille autobus in tutto il mondo, ciò non toglie che il sistema DIWA SmartNet di Voith resti un passo importante nel futuro della tecnologia legata al trasporto persone. In pratica si tratta di un sistema di telemetria attraverso cui si ottiene un accesso diretto on line a tutti i dati di esercizio del cambio automatico montato su di un qualsiasi veicolo.

Tutti questi vengono raccolti in un'unica banca dati, da cui si possono ottenere informazioni dettagliate sull'impiego a cui viene destinato il mezzo e soprattutto sulle condizioni in cui opera il cambio automatico a cui questo è abbinato, oltre che sull'intera linea di trasmissione.

Si tratta di informazioni, dal report degli eventi quotidiani alla segnalazione di eventuali guasti anche in divenire, che già potevano essere ottenute dalla centralina del cambio, ma per questo era fino a poco tempo fa necessario collegare il computer portatile di diagnosi alla centralina stessa, il che comportava un fermo autobus, eventualità tanto più spiacevole se si considera che gran parte dei mezzi che adottano un cambio automatico operano in ambito urbano e quindi devono compiere il proprio percorso quotidianamente e non possono permettersi soste prolungate.

Il DIWA SmartNet risolve tutti questi problemi utilizzando sistemi di collegamento ormai alla portata di tutti come le connessioni con la rete GSM, quella normalmente usata dai telefoni cellulari, oppure con quelle GPRS o UMTS per il trasferimento veloce dei dati direttamente dall'autobus al centro di controllo, che può in questo modo diagnosticare eventuali anomalie senza far ricoverare il



mezzo in uno dei depositi officina. A gestire sotto il profilo tecnologico l'intera interfaccia è un normale sistema operativo su base Windows, quindi il più diffuso nelle aziende di trasporto sia pubbliche che private di tutta Europa.

INFORMAZIONI IN TEMPO REALE

Il funzionamento è piuttosto semplice: l'operatore in officina riceve in tempo reale le informazioni base sull'operatività dell'autobus, come la velocità media e il chilometraggio percorso. Più complete sono invece, naturalmente, le informazioni relative al cambio: un'interfaccia che riprende l'aspetto di un semaforo dà precise indica-

zioni sulle condizioni di funzionamento tramite i classici colori rosso, giallo e verde. A questo si aggiunge un monitor riservato alla manutenzione, che mette a confronto lo stato degli interventi con il chilometraggio effettuato, un calcolo che viene effettuato giornalmente, e che indica con un buon preavviso quando devono essere svolte le operazioni di manutenzione ordinaria, come ad esempio il cambio dell'olio.

Qualora il monitor mostrasse delle anomalie, il tecnico di manutenzione non deve far altro che collegarsi attraverso un normale telefono cellulare alla centralina del cambio e da quel momento tenerne in osservazione il funzionamento in tempo reale. Operazione che sfruttan-

do la globalità della rete Internet può essere svolta anche a migliaia di km di distanza dal luogo in cui opera l'autobus. Nel caso invece il problema si riveli più grave, in automatico viene inviata dal sistema una mail al tecnico, con la precisa posizione del veicolo ottenuta tramite le coordinate GPS.

PRIMI ESEMPLARI NEI PAESI ARABI

Viste le caratteristiche peculiari del DIWA SmartNet è comprensibile che buona parte dei 300 esemplari entrati in servizio nel 2009 e dei 700 venduti nel 2010 siano destinati a Paesi come gli Emirati Arabi Uniti, Dubai o Abu Dhabi, in cui le distanze tra il percorso

degli autobus e le officine di controllo sono davvero importanti e non permettono la necessaria manutenzione quotidiana. Infatti a quelle latitudini non sono rari viaggi che raggiungono le diciotto ore, a cui vanno abbinate condizioni climatiche difficili e tratti isolati in cui sarebbe davvero poco opportuna una sosta imprevista dovuta a un'anomalia nel funzionamento del cambio automatico. Il sistema SmartNet è disponibile con i cambi automatici DIWA.5 e DIWA.3E oltre che con il nuovissimo DIWA.6.

Il modulo SmartNet fa parte del programma di assistenza DIWA Excellence, le cui caratteristiche vengono configurate in base alle esigenze dei singoli clienti, cioè le aziende di tra-

sporto pubblico di tutto il mondo.

Tra i molti vantaggi del programma Excellence vanno annoverati un'accurata analisi dei dati operativi, che rende possibile ottimizzare il consumo di carburante, riducendo in maniera sensibile le spese fisse, a cui si aggiunge un monitoraggio continuo delle condizioni del cambio, che aiuta a prevenire guasti e rotture oltre che a programmare le necessarie manutenzioni. In questo ambito sono disponibili delle precise strategie al servizio delle aziende, che possono usufruire anche di una disponibilità immediata di trasmissioni di rotazione, in modo da ridurre al minimo i tempi di fermo degli autobus in dotazione.



Gestione innovativa per il nuovo cambio automatico

SESTA GENERAZIONE PER IL DIWA

MODENA - Come già specificato, il sistema DIWA SmartNet è già predisposto per operare in simbiosi anche con l'ultimo arrivato tra i cambi automatici Voith, cioè il modello DIWA.6, che, grazie a una centralina studiata per adeguarsi alle necessità dei vari gruppi ausiliari che la supportano, e una gestione innovativa delle marce, permette una riduzione dei consumi che può arrivare fino al 5 per cento, a cui si aggiunge un calo sensibile della rumorosità, ottenuta tramite un nuovo carter.

Lo scopo principale del DIWA.6 è di adeguarsi alle esigenze dei nuovi motori Euro 6, che saranno obbligatori nel 2014 ma che entreranno in produzione di serie molto prima. Il sistema scelto da Voith prevede l'aggiunta di una centralina in grado di livellare tutte le funzioni dei vari componenti, come ad esempio la pompa dell'olio. In questo modo aumenta l'efficienza di tutta la trasmissione.

Per la prima volta è stato poi combinato il passaggio automatico ANS con una gestione intelligente dell'avviamento; il risultato è stato ot-

tenuto installando una serie di sensori in grado di rilevare il movimento dell'autobus, evitando che il motore lavori quando il freno è ancora in attività.

In questo modo la trasmissione viene mantenuta il più possibile in modalità ANS, con ovvi vantaggi sotto il profilo dei consumi. Per motori dalla coppia particolarmente elevata è inoltre disponibile una versione del convertitore di coppia che meglio si adatta ai bassi regimi, verso cui vengono spostate le vibrazioni della catena cinematica grazie allo smorzatore torsionale Hydrodamp, sempre prodotto da Voith, bloccando gli inserimenti di marcia a un numero di giri motori ancora più basso con altri vantaggi per consumi ed emissioni.

Per quel che riguarda la struttura del nuovo cambio, la scatola è stata rinforzata con l'adozione di nervature il cui scopo è ridurre le vibrazioni e la rumorosità, motivo per cui è stata anche adottata una diversa pompa dell'olio che soddisfa già le future norme sul rumore, oltre a garantire un maggiore comfort ai passeggeri.

BUS&TURISMO / SUCCESSO PER LA MANIFESTAZIONE RIMINESE DEDICATA AI VIAGGI IN AUTOBUS

Alla scoperta del mondo



Giunto alla sua terza edizione, Bus&Turismo si è ormai affermato come appuntamento importante del settore turistico. Lo testimonia il fatto che alla rassegna romagnola tenutasi nell'ultimo weekend di ottobre hanno partecipato tutti i principali protagonisti del mercato che quest'anno hanno avuto a disposizione una superficie espositiva raddoppiata a 12mila metri quadrati e uno spazio esterno dedicato all'usato.

Pietro Vinci

RIMINI - Il mondo dell'autobus reagisce prontamente alla crisi congiunturale e sfodera le sue armi migliori. Lo ha dimostrato in occasione del recente Bus&Turismo, la manifestazione dedicata ai viaggi su gomma, svoltasi a Rimini nel penultimo weekend di Ottobre in contemporanea con TTG Incontri - TTI, principale fiera business del turismo internazionale. Complessivamente, è stato registrato un record di accessi agli eventi riminesi, con oltre 42.500 presenze totali. Il turismo, come si sa, è il principale biglietto da visita dell'Italia, che è al quinto posto nella classifica mondiale 2009 dei paesi più visitati (dietro a Francia, Usa, Spagna e Cina), con un aumento dell'1,2 per cento sul 2008. A fine 2010, la spesa degli stranieri in Italia sarà cresciuta del 2 per cento assestandosi sui 29,5 miliardi di euro, tornando quindi ai livelli del 2005-2006. L'Italia si conferma dunque ancora una volta terra di turismo e per quanto riguarda il movimento su gomma, la manifestazione Bus&Turismo ha offerto agli operatori del settore l'occasione giusta per confrontarsi sul futuro.

Giunto alla sua terza edizione, Bus&Turismo si è ormai affermato come appuntamento importante del settore turistico. Lo testimonia il fatto che alla rassegna romagnola hanno partecipato tutti i principali protagonisti del mercato che que-

st'anno hanno avuto a disposizione una superficie espositiva raddoppiata a 12mila metri quadrati e uno spazio esterno dedicato all'usato.

Accanto a EvoBus, rappresentante dei marchi Mercedes-Benz e Setra nel nostro Paese, si sono viste le ultime novità firmate Man, Irisbus Iveco e Volvo. Importante vetrina anche per le proposte Tomassini, marchio storico del "Made in Italy" nel settore del trasporto passeggeri e per un'altra società italiana, la modenese Sitcar. Sullo stand allestito al Bus&Turismo erano presenti diversi veicoli della gamma Sitcar, come il Beluga 3, il Marlin, il Trend XL, l'Eco 22, l'Eco Plus e il Magne-to. Nel 2010, Sitcar ha firmato un accordo con i concessionari Iveco Irisbus per la realizzazione dello scuolabus Italo, allestito su telaio Iveco. La collaborazione con i concessionari del marchio italiano sarà foriera di altri progetti, già in cantiere e pianificati, sia nel comparto scuolabus che in quello turistico.

A Rimini era presente anche la cinese King Long, produttrice di oltre 200 modelli di autobus da 4,5 a 18 metri di lunghezza, tra cui i bus siglati XMQ6800, XMQ6900, XMQ6127, XMQ6120, XMQ6130, XMQ6800 scuolabus, XMQ6800G e XMQ6950G. King Long Italia ha inoltre annunciato proprio a Rimini l'importante joint venture con lo storico gruppo Cacciamali (di cui riferiamo nel box). Lo stand Basco ha offerto un quadro esaustivo

delle molteplici attività svolte dalla società di Olgiate Comasco, distributori ufficiali per l'Italia di marchi come BMC, Guleryuz, la tedesca Road Trains Tschutschu e Laz. Una gamma estesa ed articolata di autobus di varie dimensioni e mission d'impiego.

Ormai entrata di diritto nel panorama dei maggiori competitor, la spagnola Irizar ha messo in mostra la sua gamma di

autobus eleganti ed ergonomici, progettati all'insegna del piacere di viaggiare. Grande novità in esposizione il nuovissimo i6, autobus polivalente di alto livello, ideale per servizi turistici e per linee a lunga percorrenza. Risalta per le sue prestazioni, il design, l'aerodinamica, la cura per i dettagli e naturalmente il comfort. È proposto nelle versioni HD e HDH, con posti a sedere fino a un massimo di 63

+2 posti di servizio, in tre diverse lunghezze (12,2 m, 12,9 m e 13,8 m) e due altezze (3,73 m e 3,93 m). La larghezza è di 2,55 m. Irizar i6 è realizzato su telaio Scania o Mercedes-Benz. Viene proposto nel primo caso con motorizzazioni Scania Euro 5 da 294 kW/400 cv, 324 kW/440 cv e 353 kW/480 cv. Nel secondo caso, l'abbinamento è con motori da 260 kW/354 cv e 315 kW/428 cv.

Tre interessanti prodotti erano in mostra presso lo stand Isuzu. Il Novo Ultra è un grande midibus abbastanza piccolo per ottenere una grande economia e agilità e abbastanza grande per fornire comfort e versatilità. In pratica, tutti i vantaggi di un minibus insieme a quelli di un bus di grossa taglia in un unico concetto di "medio". Lungo 7,27 m e largo 2,27 m, Novo Ultra è un partner ideale



In alto, l'autobus XMQ6130Y della King Long, azienda cinese produttrice di oltre 200 modelli da 4,5 a 18 metri di lunghezza. Sopra, l'i6, new entry della gamma Irizar, autobus polivalente di alta gamma, ideale per servizi turistici e per linee a lunga percorrenza.

A Rimini annunciato l'importante accordo tra le due società

JOINT VENTURE TRA KING LONG ITALIA E CACCIAMALI

RIMINI - Il Salone di Rimini dedicato al turismo su gomma ha fatto da cornice all'annuncio di un'importante operazione che vede protagonisti King Long Italia e Cacciamali. Le due aziende hanno infatti annunciato la creazione della loro joint venture. Fondata nel 1988, King Long, la maggiore Casa costruttrice di autobus in Cina, è presente in oltre 70 Paesi e regioni del mondo. Produce autobus dai 4,5 ai 18 metri di lunghezza e ha un portafoglio prodotti di oltre 200 modelli. La capacità produttiva complessiva è di 40mila unità l'anno. King Long ha due importanti impianti produttivi situati a Xiamen e Shaoying. La King Long Italia Spa nasce nel giugno 2006: importa e distribuisce in esclusiva per l'Italia i prodotti del costruttore cinese. Si sviluppa nel segmento turistico e nonostante il periodo di recessione ha immatricolato ad oggi oltre 200 autobus con un portafoglio ordini di ulteriori decine di unità. King Long Italia è al terzo posto per numero di vendite nel settore turismo oltre le 8 tonnellate, subito dietro a Irisbus ed Evobus. Attualmente, propone sul nostro mercato una gamma di sei prodotti per la classe II e III. King Long Italia ha due sedi dirette che si occupano di post vendita e ricambistica a Fiano Romano e Fano di Argelato (Bo) e una rete di 46 officine autorizzate. Inoltre, un contratto stipulato con la società Aciglobal permette l'estensione dell'assistenza alla clientela in più di trenta nazioni europee. Grazie all'accordo con il Gruppo Cacciamali, King Long Italia sta progettando nuovi prodotti per il segmento citybus super-low floor da 7,90 a 12 metri nonché scuolabus. Cacciamali è un nome storico del mondo dell'autobus italiano. La società nasce negli anni Settanta su iniziativa dei fratelli Angelo e Sergio Cacciamali. Ha sviluppato la sua attività produttiva a Mairano, in provincia di Brescia, su un'area complessiva di 85mila metri quadrati. Il Gruppo bresciano, attivo anche all'estero e non solo in Europa, con ben organizzate strutture di vendita, ha prodotto nel corso della sua storia oltre 11mila autobus. Cacciamali detiene l'85 per cento del mercato del settore

scuolabus e produce una gamma di veicoli con struttura integrale portante, superlow floor, costruzione modulare. Tra i principali clienti si annoverano Esercito e Forze Armate italiane ed estere, Polizia di Stato, Guardia di Finanza, Vigili del Fuoco, Carabinieri e Ministero degli Interni, aziende pubbliche dei trasporti di numerose grandi città italiane, tra cui Milano, Roma, Napoli, Torino, Brescia, Bari, Aosta, Verona, Venezia, Bologna, Udine, Salerno, Napoli, Palermo, Cagliari.

Alla joint venture, denominata KLC Bus Spa, Cacciamali partecipa con il 40 per cento, la stessa quota di King Long Italia; il rimanente 20 per cento è della società Alev Investments Ltd. La sede principale della KLC Bus è a Mairano mentre la filiale è ubicata a Fiano Romano. Presieduta da Angelo Cacciamali, affiancato dal Vicepresidente e Amministratore delegato Stefano Del Rosso, KLC Bus opera tramite Cacciamali nel settore pubblico (classe I, II e III e scuolabus) e tramite King Long Italia in quello privato (Classe I, II e III e scuolabus). Il management della joint venture prevede di raccogliere ordini per 1.700 unità nel periodo 2011-2015, di cui poco più di mille per quanto riguarda Cacciamali. KLC Bus Spa è attiva anche sul mercato polacco: alla società KLP Co. Ltd il Gruppo Cacciamali partecipa con una quota del 60 per cento, King Long Italia con il 20 per cento e Alev Investments Ltd con il 20 per cento.



per brevi e medie distanze, trasporti locali, tour panoramici ed escursioni. La capacità è di 27 posti e le motorizzazioni sono Isuzu Euro 5 EEV. Anche il Turquoise propone il meglio del "medio" con i suoi 31 posti, l'alto livello di comfort paragonabile a quello di un pullman di grosse dimensioni, l'economia di gestione ottimizzata e l'alta manovrabilità. Turquoise è lungo 7,72 m e largo 3,32 m. Isuzu ha realizzato anche il modello Scuolabus, con dimensioni di massima lunghezza pari a 7,72 m e massima larghezza di 2,32 m, è uno degli autobus più compatti del mercato. Caratteristica vincente quando si tratta di entrare e uscire anche percorrendo le strade più strette di

città. I posti a sedere a disposizione sono 51 + 2.

A tutte le diverse esigenze del trasporto collettivo pensa VDL, che propone una vasta gamma di modelli. MidEuro è un turistico compatto e di lusso, realizzato su base Mercedes-Benz Sprinter o Volkswagen Crafter e con un massimo di 22 posti a sedere. Il MidCity è stato sviluppato esplicitamente per i trasporti pubblici ed è disponibile anche in questo caso su base Mercedes Sprinter o Volkswagen Crafter. La gamma Futura Classic con i modelli FLD e FLI offre la massima versatilità per innumerevoli applicazioni: veicoli all-rounder a elevata redditività, ideali per tragitti su brevi e lunghe distanze.

Il nome Futura ha una lunga tradizione presso VDL. Da decenni questo nome è sinonimo di un concetto di prodotto efficiente e orientato ai clienti. Il Nuovo Futura sintetizza l'avanguardia VDL in termini di autobus turistico: design moderno, interni sofisticati, tecnologia efficiente e performante. Nuovo Futura è proposto con lunghezze che variano da 12,2 a 14,8 metri. Il Synergy si distingue non soltanto per l'ampio spazio sul piano inferiore e superiore: grazie alla sua grande flessibilità, questo autobus è affidabile e confortevole in tutta la sua lunghezza, che arriva fino a 14 metri. Il Jonckheere è un lussuoso autobus da turismo per il segmento superiore (lunghezza

massima di 13,97 m) e il Citea è destinato ai trasporti urbani e regionali con tutte le caratteristiche di qualità che caratterizzano i veicoli VDL.

"Value in motion" è il motto di Temsa che propone veicoli dal forte valore aggiunto: non è soltanto il prezzo di acquisto a determinare il valore totale di proprietà del veicolo, ma anche il costo di manutenzione ridotto e l'elevato rendimento del carburante. La gamma Temsa propone veicoli come il Safari HD e RD nonché il compatto MD 9 con vano bagagli di ben 5 metri cubi.

Gli oltre 100 anni di storia della Carrozzeria Barbi di Mirandola (Mo) appartengono al meglio del "made in Italy". Il celebre marchio emiliano ha

presentato a Rimini la gamma Galileo, declinata nei modelli Galileo, Galileo HDL e Galileo HDH. Il primo è un nuovo turistico da 10,20 metri dal design avveniristico, progettato per garantire un'ampia capacità di bagagliaio (il massimo è 8 metri cubi); Galileo HDL arriva a una lunghezza totale di 12,23 m e propone un ricco sistema audio e video di bordo per viaggi in assoluto relax. Massimo livello di dotazioni e massima cura di ogni singola dettaglio anche per il Galileo HDH, lungo 13,82 m e con un volume complessivo della bagagliere di 20 metri cubi.

Significativa la presenza a Rimini della Carrozzeria Omnibus: lo stand dell'azienda varesina ha presentato al pubblico i modelli della gamma Celeris realizzati su telaio Man: Celeris HDH, con versioni da 44 a 55 posti a sedere + 2 senza toilette e da 44 a 53 posti + 2 con toilette; Celeris HD che propone le stesse versioni del fratello HDH con in più l'opzione del trasporto persone a ridotta capacità motoria con possibilità di installare a bordo da 1 a 11 carrozzine con riduzione di quattro posti a sedere per ogni posto carrozzina; MidiCeleris viene offerto in tre versioni fino a un massimo di 39 posti + 2. Su base Renault Master Omnibus realizza l'urbano Itineris con dieci posti a sedere, a cui si aggiungono il Winner su base Mercedes-Benz (fino a 55 posti + 2), il Sancity da 17 posti + conducente + 40 postazioni in piedi + spazio per carrozzina e l'Optimo Seven e l'Optimo Scuolabus su base Toyota.

La Newcar di Trevi (Pg) ha

proposto i suoi veicoli realizzati su base Mercedes-Benz, tra cui lo Smile 2 disponibile nelle versioni da 7,65 m (25 + 2 posti o 29 + 1) e da 8,21 m (29 + 2 posti). Smile 2 si caratterizza per la sua estrema versatilità e per gli elevati standard in termini di comfort dei passeggeri, anche grazie alla presenza di doppi vetri con cristalli camera per un perfetto isolamento termo acustico.

A Rimini ha suscitato l'interesse dei visitatori lo stand della Dotto Trains, azienda storica nel panorama dei produttori di veicoli speciali dedicati al trasporto passeggeri. Il primo esemplare della storia dell'azienda di Castelfranco Veneto (Tv) è un trenino su rotaia spinto da un motore a scoppio realizzato nel 1962 da Ivo Dotto, il fondatore. Oggi Dotto Trains è famosa in tutto il mondo per i suoi diversificati modelli di treni su pneumatici.

Tra gli allestitori, Mirage si distingue nel settore della produzione di sedili per autobus. Tra le proposte dell'azienda il modello Ambassador è il più versatile e venduto della gamma, con oltre 150mila pezzi montati ogni anno. Attenzione per ogni singolo dettaglio di ergonomia, comfort e funzionalità hanno permesso all'azienda di acquisire valide credenziali operando su uno dei componenti fondamentali del viaggiare su gomma.

Bus&Turismo 2010 ha proposto anche due giornate di workshop e un ricco programma di convegni. La quarta edizione della kermesse riminese si svolgerà dal 7 al 9 Ottobre 2010.

ACTV E ATVO / IN VENETO

Verso il biglietto unico

VENEZIA - Potersi spostare all'interno della propria regione senza doversi preoccupare di acquistare biglietti diversi? Non è più un'utopia. Nell'epoca della mobilità sostenibile e delle aziende di Tpl che ce la mettono tutta per attirare a sé pendolari e viaggiatori, proponendo loro una sana alternativa al trasporto privato, è stato dimostrato, per la prima volta in Italia, che è possibile salire sui mezzi di due aziende diverse con lo stesso biglietto.

Le prove tecniche sono state eseguite nel Veneto, dove ACTV e ATVO insieme hanno mosso il primo passo verso il biglietto unico regionale, quale risultato delle prove di interoperabilità tra i sistemi di bigliettazione delle due società di trasporto pubblico l'una di Venezia (ACTV), l'altra del Veneto Orientale (ATVO). È già oggi possibile caricare su un unico supporto - il biglietto elettronico Imob - i titoli per viaggiare sia nella zona di Venezia che sul territorio del Veneto Orientale, facilitando in tal modo gli utenti che non dovranno più acquistare biglietti differenti in base ai percorsi di viaggio. Oltre 100mila biglietti elettronici sono in vendita nelle biglietterie del territorio e hanno il logo delle due aziende di Tpl per promuovere la novità.

La Regione Veneto aveva espresso da tempo la volontà d'introdurre, grazie ai sistemi contactless di validazione, il biglietto a tariffa unica regionale e, proprio per questo, ACTV si è messa al lavoro per attivare le procedure tecniche volte ad attestare la compatibilità tra i diversi sistemi di bigliettazione. Dopo una verifica sono risultate perfettamente compatibili tra loro le operazioni di carica, ricarica, validazione ed estensione dei vari tipi di titoli, simulando un sistema tariffario comune. I sistemi hanno superato con successo gli step necessari per attestarne la reciproca compatibilità: le chiavi di sicurezza consentono la lettura di differenti tessere su differenti validatori; una simulazione ha dimostrato che è possibile istituire un sistema tariffario comune; la raccolta delle timbrature permette la suddivisione degli incassi tra le società (non solo del trasporto) del territorio. "Imob e Activio - ha dichiarato il Presidente di ACTV Marcello Panettoni - sono a tutti gli effetti gli esempi da seguire per l'integrazione dei sistemi di bigliettazione regionale. Imob è la chiave d'accesso privilegiata per i servizi della città di Venezia. Sul nostro supporto ora è possibile caricare, oltre ai biglietti per il trasporto pubblico veneziano, anche quelli per viaggiare nel Veneto Orientale e, con l'introduzione della tariffa unica regionale, questo potrà accadere anche per tutte le altre città. ACTV e ATVO sono pronte a fare scuola, non solo in Veneto, ed esportare la loro esperienza anche in tutto il resto d'Italia".

Dello stesso avviso il Presidente di ATVO Fabio Turchetto. "Il processo d'integrazione che riguarda il Biglietto Unico Regionale - ha dichiarato Turchetto - permette all'utente finale, e in particolar modo alla forte componente turistica che caratterizza questo territorio, la libertà di mobilità senza problemi e di poter usufruire dei diversi servizi di trasporto con facilità e risparmio di tempo e di costi. Il biglietto unico è esempio d'efficienza ed eccellenza nel campo della mobilità per il territorio del Veneto del quale ATVO ed ACTV vanno assolutamente orgogliosi".



"Value in motion" è il motto di Temsa che propone veicoli dal forte valore aggiunto: non è soltanto il prezzo di acquisto a determinare il valore totale di proprietà del veicolo, ma anche il costo di manutenzione ridotto e l'elevato rendimento del carburante.

I PNEUMATICI MICHELIN X ENERGY™ SAVER GREEN
ti hanno fatto risparmiare **17.680 litri di carburante!***



E VOI, QUANTO RISPARMIERESTE CON MICHELIN X ENERGY™ SAVER GREEN ?

Per saperlo, visitate il sito www.michelintransport.com, inserite i parametri di riferimento della vostra flotta, e scoprite quanto i nostri pneumatici vi possono far risparmiare.

La nuova carcassa ENERGY™ FLEX, derivata dalle Michelin Durable Technologies, permette di ridurre il consumo di carburante del vostro veicolo dal primo all'ultimo chilometro, senza pregiudicare sicurezza e longevità chilometrica.

Inoltre, con la gamma MICHELIN ENERGY™ SAVERGREEN, vengono ridotte le emissioni di CO₂ e si rispetta maggiormente l'ambiente.

* Calcolo effettuato sulla base di un risparmio stimato di 0,4 l/100 km per una flotta di 34 veicoli, che percorrono 130.000 km annui. Il confronto viene effettuato tra trattori in 315/70 R 22.5 equipaggiati con pneumatici MICHELIN X ENERGY™ SAVERGREEN, e dei trattori equipaggiati in MICHELIN XZA2 ENERGY e MICHELIN XDA2+ ENERGY (semirimorchi equipaggiati tutti in 385/55 R 22.5 XTA2 ENERGY).