

# IL MONDO DEI TRASPORTI

**VOITH**  
30 anni  
in Italia  
insieme a Voi

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXII - N. 215 - DICEMBRE 2012

€ 5,00

**Con Altavilla in Fiat  
Per l'Iveco  
nuova svolta**

TORINO - Una nuova importante svolta nella storia di Iveco. Che sicuramente è anche frutto della fusione che si è realizzata tra Fiat Industrial e CNH Global per integrare le attività delle due società. Ai sensi dell'accordo, Fiat Industrial e CNH si fonderanno in una società di nuova costituzione di diritto olandese (NewCo). Nell'ambito della fusione gli azionisti di Fiat Industrial riceveranno un'azione di NewCo per ciascuna azione di Fiat Industrial e gli azionisti di CNH riceveranno 3,828 azioni di NewCo per ciascuna azione di CNH. Sergio Marchionne, Presidente di Fiat Industrial, ha dichiarato: "Siamo soddisfatti di aver raggiunto un accordo sulla base della proposta migliorativa relativa alla fusione. Il completamento di questa operazione porterà a conclusione un lungo processo di semplificazione e di razionalizzazione della struttura societaria del gruppo e consentirà agli azionisti di entrambe le società di partecipare alle prospettive di crescita del terzo produttore mondiale di capital goods che, per dimensioni e capacità di attrazione per gli investitori, sarà una autentica alternativa alle altre maggiori società operanti nel settore dei capital goods". Ricordiamo che Fiat Industrial è un leader globale nel campo dei Capital Goods che, attraverso i suoi vari business, progetta, produce e commercializza macchine per l'agricoltura e le costruzioni (CNH Global), veicoli industriali e commerciali, autobus e veicoli speciali (Iveco) oltre ai relativi motori e trasmissioni e a motori per applicazioni marine (FPT Industrial). Presente in tutti i principali Paesi del mondo, Fiat Industrial punta ad espandersi nei mercati a più alto potenziale di sviluppo anche attraverso joint-venture. CNH Global è un leader mondiale nel settore delle macchine agricole e del movimento terra. Con il supporto di circa 11.300 concessionari in circa 170 Paesi, CNH raccoglie l'esperienza e la tradizione delle sue famiglie di marchi Case e New Holland, unendole alla forza e alle risorse delle sue organizzazioni commerciali, industriali, finanziarie e di post-vendita presenti in tutto il mondo. In contemporanea con la fusione di Fiat Industrial con CNH Global, Sergio Marchionne ha richiamato nel suo staff Alfredo Altavilla, affidandogli la responsabilità dell'auto per l'Europa. Al momento in cui andiamo in macchina, non è dato ancora conoscere chi sarà il nuovo timoniere dell'Iveco. Dalla nascita dell'Iveco nel 1975, al vertice dell'azienda di via Puglia a Torino si sono succeduti nove personaggi: Bruno Beccaria (1975-1979), Jacques Vandamme (1979-1980), Giorgio Manina (1980-1984), Giorgio Garuzzo (1984-1990), Giancarlo Boschetti (1990-2002), Michel De Alambert (2002-2004), Josè Maria Alapon (2004-2005), Paolo Monferrino (2005-2010) e Alfredo Altavilla (2010-2012).

p.a.

**Man lancia sul mercato la serie speciale S Line del TGX  
Personalità vincente**

VERONA - Tra i vari costruttori Man è quello che storicamente ha fatto meno ricorso alle serie speciali, cioè a quei veicoli che servono, oltre che naturalmente per fini lavorativi, a rafforzare l'immagine di una Casa e dei suoi clienti più affezionati. Curioso quindi che invece oggi il marchio tedesco, almeno in Italia, sia uno dei pochi, se non forse l'unico, almeno in questi mesi difficili, a proporre una propria edizione speciale del trattore TGX.

Abbiamo specificato che ciò riguarda l'Italia, perché è stata proprio la filiale tricolore del Leone a ideare, progettare e quindi allestire la S Line, la cui anteprima è stata presentata ufficialmente nel corso della tappa italiana del campionato europeo Truck Racing e poco dopo messa regolarmente in vendita.

Edizione speciale abbiamo detto, ma basata su di un concetto un po' particolare, che deriva dalla concretezza che sta da sempre alla base delle proposte Man. Infatti a essere trasformato non è per una volta il top della gamma, cioè il trattore stradale equipaggiato con il motore 8 cilindri a V, che del resto speciale lo è già di suo, abbinato magari a una cabina XXL.

Zola a pagina 4



## ON THE ROAD / Scania G480 Formula Ecolution

Sulla strada della piena efficienza, Scania ha realizzato con la configurazione Ecolution un ottimo compromesso tra prestazioni e consumi ridotti. Il modello che abbiamo provato ha dimostrato di poter dare grandi soddisfazioni anche agli autisti più esigenti e sui percorsi più impegnativi.

Servizio a pagina 16



**Nissan Truck & Van**

## Le positive prospettive poggiano sul service

ROMA - Anche in un periodo difficile come quello attuale c'è chi riesce a mantenere un atteggiamento positivo. È il caso di Nissan. Ne abbiamo parlato con Alberto Sabatino, nuovo responsabile dei veicoli commerciali del marchio nipponico.

Altieri a pagina 30

**Il mondo del trainato**

## Il semirimorchio viaggia sempre a singhiozzo

MILANO - Se il 2012 per il mercato dei veicoli industriali ha fatto segnare l'ennesima contrazione a due cifre, per i produttori di rimorchi e semirimorchi è andata ancora peggio. Abbiamo fatto il punto sulla realtà di alcuni dei più importanti allestitori.

Zola a pagina 26

**Nuovo ComfortClass 500**

## La modernità Setra costruita sulla tradizione

AYING - Setra è sinonimo di autobus eleganti, confortevoli e sicuri per i passeggeri quanto chiari e semplici nei comandi per l'autista. La nuova gamma a pianale rialzato ComfortClass 500, del segmento intermedio tra il TopClass e il MultiClass.

Campanella a pagina 44

## Sempre più dinamica la rete di Renault Trucks Italia La sfida di Argento Group

LAMEZIA TERME - Fa piacere vedere che anche nella Calabria troppo spesso indicata come Regione in cui è difficile fare impresa, ci sono aziende di un settore critico come il trasporto che non soltanto riescono a lavorare ma anche a progettare una crescita ragionata del proprio business. È il caso dell'Argento Group, realtà che opera da Lamezia Terme e che di recente ha provveduto a rinnovare parte della propria flotta acquistando quattro Renault Trucks Premium nella versione oggi più gettonata, cioè con motore da 460 cv e cambio automatizzato.

Servizio a pagina 22



## In Spagna a bordo dell'FX con motore Euro 6 Per Daf il silenzio è d'oro

ANTEQUERA - La prima cosa a colpire è il rumore, anzi l'assenza dello stesso, perché il nuovo Daf XF105 fin da ora si candida come veicolo più silenzioso tra tutti quelli motorizzati Euro 6, questo grazie alla cura con cui è stato incapsulato il propulsore. Ma non è certo questa l'unica caratteristica vincente del nuovo modello che abbiamo avuto modo di testare sulle strade spagnole, impegnando i nuovi motori Euro 6 su salite fino al

sette per cento; il risultato è stato molto simile a quello che avremmo potuto ottenere sulle corrispondenti versioni Euro 5, sia il modello con potenza di 460 cv che quello con 510 cv (l'alternativa da 410 cv è inadatta al mercato italiano) conservano non soltanto la stessa cavalleria della serie precedente ma anche il medesimo comportamento.

Servizio a pagina 14





SHIFT\_



# GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

TUOI CON LEASING  
A **2,99%\***

Non importa quale sia il tuo prossimo lavoro. La tua è una missione. Portala a termine con eccellenza e allarga i confini del tuo business con i veicoli commerciali Nissan. Dalla tua parte hai spazio, versatilità e bassi costi di gestione.

**Ti aspettiamo in concessionaria per scoprire tutti i vantaggi dei nuovi veicoli commerciali Nissan.**

Nissan. Innovation that excites.



**NISSAN.IT**

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA \*ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5 EASY: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 9.697,66; COMPRESIVO DI UNA RIDUZIONE DEL PREZZO DI LISTINO PARI A € 2.904,00 RICONOSCIUTA DA NISSAN IN COLLABORAZIONE CON LA RETE DEI CONCESSIONARI CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA; MACROCANONE € 2.717,69 (COMPRESO SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 250; COMPRESIVI DI ASSICURAZIONE RC AUTO PER 4 ANNI A € 3.960,00 E DI PACK SERVICE 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 999,00 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 1.818,81; TAN 2,99%; IPT E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 31/12/2012. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LE VERSIONI PUBBLICIZZATE SONO INSERITE A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE.

## VOLVO TRUCKS / La strategia verde del costruttore scandinavo illustrata a Ecomondo 2012

UN SEMINARIO CON ALCUNE AZIENDE SVEDESI LEADER NEI LORO SETTORI, TRA CUI VOLVO TRUCKS E LA COMPAGNIA AEREA SAS, MODERATO DA MARCO LAZZONI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI VOLVO TRUCKS ITALIA E PRESIDENTE DELLA CAMERA DI COMMERCIO ITALO-SVEDESE ASSOSVEZIA, HA MESSO IN LUCE GLI ELEMENTI CHIAVE DELLO SPIRITO SVEDESE E I FATTORI DI SUCCESSO PER UNO SVILUPPO SOSTENIBILE.

**Fabio Basilico**

**RIMINI** - La Sostenibilità Svedese, vanto e orgoglio dell'avanzata monarchia scandinava, ha fatto tappa a Rimini, alla 16esima edizione di Ecomondo, Fiera internazionale del recupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile. Un seminario con alcune aziende svedesi leader nei loro settori, tra cui Volvo Trucks e la Compagnia aerea Sas, moderato da Marco Lazzoni, Amministratore delegato di Volvo Trucks Italia e Presidente della Camera di commercio italo-svedese Assosvezia, e a cui ha partecipato anche Ruth Jacoby, Ambasciatore del Regno di Svezia in Italia, ha messo in luce gli elementi chiave dello spirito svedese e i fattori di successo per uno sviluppo sostenibile.

La Svezia ha raggiunto l'obiettivo del 10 per cento di energie rinnovabili nel settore dei trasporti, nove anni prima del target Ue. In Svezia, il 98 per cento dei rifiuti domestici viene riciclato e Stoccolma è stata la prima città a ricevere nel 2012 il titolo di Capitale Verde d'Europa. "Al trasporto - ha detto tra l'altro Lazzoni - si attribuisce il 13 per cento della carica inquinante che grava sul pianeta. Di questo 13 per cento, il 6,5 per cento è attribuibile ai trucks. Dobbiamo quindi continuare sulla strada del miglioramento tecnologico, tenendo conto dei progressi raggiunti: un mezzo di oggi rispetto a uno di venti anni fa inquina molto meno e consuma il 30-40 per cento di carburante in meno".

Consapevole del proprio importante contributo nel costruire

una società più sostenibile dal punto di vista ambientale attraverso un trasporto più efficiente fatto di prodotti all'avanguardia e di servizi di alto livello, il Gruppo Volvo, e al suo interno Volvo Trucks, si è posto degli obiettivi ben precisi, alcuni raggiunti, altri da raggiungere: dai primi anni Novanta, le emissioni di ossidi di azoto e particolato di un truck Volvo sono state ridotte di oltre il 90 per cento; il consumo di carburante e le emissioni di CO2 sono diminuite del 40 per cento dal 1975; nel 2006, Volvo è stato il primo costruttore a presentare sul mercato trucks e buses ibridi e nel 2007 ha pre-



**Marco Lazzoni**, Amministratore delegato di **Volvo Trucks Italia**

sentato sette camion che possono essere alimentati da diversi carburanti rinnovabili; sempre nel 2007, Volvo è diventato il primo costruttore a rendere operativo un impianto produttivo CO2 neutral; dal 2004, il Gruppo Volvo ha diminuito il consumo energetico nei suoi processi produttivi del 46 per cento per

# Sostenibilità Svedese



Tre proposte ecologiche firmate **Volvo Trucks**: da sinistra, l'**FM Metano-Diesel**, l'**FE Hybrid** e l'**FH DME** (etere dimetilico).

unità produttiva.

Volvo è fortemente impegnata a implementare prodotti che garantiscano sempre più trasporto con meno risorse impiegate. Da questo punto di vista la Casa svedese è attiva nello sviluppare catene cinematiche sempre più energeticamente efficienti, catene cinematiche ibride e veicoli che possono operare con carburanti alternativi e rinnovabili. Nel contempo, l'attitudine e il comportamento sono altrettanto importanti fattori per garantire trasporti sostenibili. Volvo offre servizi e soluzioni che aiutano i suoi clienti a usare i prodotti della Casa nel modo più efficiente possibile.

Volvo è il primo costruttore di veicoli pesanti ad aver realizzato un motore diesel Euro 5 alimentato a gas che trova applicazione a bordo dell'FM Metano-Diesel. Test su strada con l'FM equipaggiato con motore D13-

460 in condizioni operative reali sono stati condotti dal 2010 con clienti selezionati in Gran Bretagna, Svezia e Olanda. Nel 2011, Volvo Trucks ha avviato le vendite del truck in questi tre Paesi.

La soluzione complessiva è basata sull'affidabile e testato motore diesel Volvo D13 Euro 5. Quando il propulsore è convertito per funzionare a gas, uno speciale serbatoio in cui stoccare il metano liquido viene montato sul veicolo. Inoltre, viene montato anche un sistema d'iniezione separato sul condotto di aspirazione prima delle camere cilindro. Il processo prevede che la miscela aria/metano sia aspirata nel cilindro e che una volta compressa sia iniettata nella camera di combustione anche una piccola quantità di gasolio. A questo punto, il gasolio iniettato si incendia per compressione bruciando nel processo anche la miscela aria/metano. Il risultato

è che non serve una candela di accensione e si può sfruttare la maggior efficienza termodinamica tipica del motore diesel. Anche l'erogazione di coppia e potenza non ne risentono e, di conseguenza, nemmeno la guidabilità che resta quella di un motore diesel convenzionale. Importante sottolineare che il truck metano-diesel di Volvo continua a viaggiare normalmente consumando gasolio qualora il metano liquido fosse esaurito.

Una risposta adeguata viene fornita anche in riferimento all'autonomia. Fino a oggi risultava problematico l'utilizzo di veicoli a metano nelle operazioni di trasporto su lunga distanza per il fatto che l'autonomia operativa di un camion alimentato a gas compresso e con motore a ciclo Otto è solitamente limitata a 150-200 km. La soluzione di Volvo Trucks di adottare il meta-

no utilizzando un motore diesel ha permesso di raddoppiare da 200 a 400 km la percorrenza nel caso di impiego di gas compresso e di arrivare a 800 kg nel caso si utilizzi metano liquido. Oltre a ridurre il consumo di carburante, la tecnologia metano-diesel offre un'affidabilità migliorata e bassi costi di manutenzione in confronto con gli attuali veicoli a gas.

La responsabilità sociale di un'azienda passa per Volvo anche attraverso la sicurezza del traffico. La divisione ricerca e sviluppo del Gruppo di Göteborg primeggia in molte soluzioni adottate per migliorare la sicurezza attiva e passiva. C'è una domanda crescente di sicurezza in termini di equipaggiamento che protegga il conducente, il veicolo e le merci trasportate. La tecnologia moderna, e i suoi progressivi sviluppi, può garantire il giusto livello di protezione.

## I VANTAGGI DERIVANTI DEL GAS NATURALE E DEL BIOGAS IN ALTERNATIVA AL TRADIZIONALE GASOLIO Con il metano fino all'80 per cento in meno di CO2



Il **Volvo FM Metano-Diesel** in strada.

**RIMINI** - Al centro dello stand Volvo Trucks allestito a Ecomondo c'era l'FM Metano-Diesel, la concreta dimostrazione dell'impegno del costruttore svedese per la mobilità sostenibile. Volvo Trucks è il primo costruttore di veicoli pesanti ad aver realizzato un motore diesel Euro 5 alimentato a gas. Nell'agosto 2007 la Casa svedese ha presentato sette prototipi funzionanti di veicoli alimentati con altrettanti differenti bio-carburanti. Dopo attente valutazioni, Volvo decise poi di focalizzare la sua attenzione su due combustibili alternativi ottenibili da fonti rinnovabili: il metano (bio-metano) e il DME (etere dimetilico). Il metano è attualmente il combustibile alternativo al gasolio più accessibile. Inoltre, la produzione di biogas a impatto neutro sull'ambiente sta progressivamente crescendo in molti Paesi andando a risolvere uno dei problemi climatici più importanti: la riduzione delle emissioni di anidride carbonica.

Calcolate sulla base dell'intero ciclo di produzione del com-

bustibile, dal pozzo al distributore, la tecnologia metano-diesel che Volvo Trucks sta proponendo sul mercato è in grado di ridurre le emissioni di CO2 fino all'80 per cento sul lungo termine se comparata al tradizionale motore a combustione alimentato a gasolio.

I vantaggi del metano-diesel Volvo sono anche altri: approssimativamente il 25 per cento di minor consumo energetico in confronto con un veicolo tradizionale a gas, stessa potenza e guidabilità di un veicolo diesel convenzionale; utilizzando due combustibili è sempre possibile continuare il viaggio impiegando solo il gasolio nel caso in cui venisse a mancare il metano, dal momento che la rete di distribuzione di quest'ultimo non è ancora ampiamente sviluppata ovunque; il motore mantiene un'elevata efficienza energetica che, combinata con l'utilizzo del gas liquido rende possibile l'impiego di questa soluzione anche per veicoli destinati al lungo raggio. Il metano è disponibile sia come gas naturale che come biogas. La differenza tra i due è che il gas naturale è di origine fossile, mentre il biogas è prodotto da materiale biologico rinnovabile quali i rifiuti. Il metano fossile ha già un impatto sull'ambiente inferiore del 20 per cento rispetto al gasolio, il biogas consente una riduzione addirittura del 95 per cento.

Inoltre, il metano può essere reso disponibile in due forme: liquida o gassosa. Non va poi dimenticato che il metano è attualmente un carburante a costo relativamente basso che offre un'alternativa profittevole sotto il profilo dei consumi per tutti quei veicoli adibiti al trasporto regionale che fanno ritorno in sede alla sera. Oltre a questo, una leva molto forte all'acquisto di questo genere di veicoli sono i sempre più stringenti regolamenti e limitazioni di accesso a determinate aree e città. In aggiunta a ciò, è crescente la domanda da parte dei committenti di acquistare transiti con ridotte emissioni di CO2 per rispettare i parametri imposti dalla legislazione. Quel che è certo è che una diffusione su scala più ampia di questi veicoli sarà possibile nel momento in cui la rete di distribuzione/approvvisionamento del metano liquido e gassoso sarà sufficientemente estesa.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

**DIRETTORE RESPONSABILE**  
Paolo Altieri

**DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE**  
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza  
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103  
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 - 20900 Monza  
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103

**PROMOZIONE** Piero Ferrari

**ART DIRECTOR** Renato Montino

**IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE**  
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 120,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).



MAN TRUCK / Tutta italiana la serie speciale "S Line" del trattore TGX

# Una proposta vincente

IDEATA, PROGETTATA E ALLESTITA DALLA FILIALE TRICOLORE DELLA CASA DI MONACO DI BAVIERA, LA S LINE È BASATA SU UN CONCETTO CHE DERIVA DALLA CONCRETEZZA CHE STA DA SEMPRE ALLA BASE DELLA STRATEGIA MAN A FAVORE DELLA PROPRIA CLIENTELA. NE È NATO UN TRATTORE DOTATO DI UN SEI CILINDRI DA 560 CV CON CABINA XLX DI ASSOLUTA COMPETITIVITÀ.

Mauro Zola

VERONA - Tra i vari costruttori Man è quello che storicamente ha fatto meno ricorso alle serie speciali, cioè a quei veicoli che servono, oltre che naturalmente per fini lavorativi, a rafforzare l'immagine di una Casa e dei suoi clienti più affezionati. Curioso quindi che invece oggi il

marchio tedesco, almeno in Italia, sia uno dei pochi, se non forse l'unico, almeno in questi mesi difficili, a proporre una propria edizione speciale del trattore TGX. Abbiamo specificato che ciò riguarda l'Italia, perché è stata proprio la filiale tricolore del Leone a ideare, progettare e quindi allestire la S Line, la cui anteprima è stata

presentata ufficialmente nel corso della tappa italiana del campionato europeo Truck Racing e poco dopo messa regolarmente in vendita.

Edizione speciale abbiamo detto, ma basata su di un concetto un po' particolare, che deriva dalla concretezza che sta da sempre alla base delle proposte Man. Infatti a essere trasformato non è per una volta il top della gamma, cioè il trattore stradale equipaggiato con il motore 8 cilindri a V, che del resto speciale lo è già di suo, abbinato magari a una cabina XXL, ma una più contenuta versione con il motore a sei cilindri, che nel primo esemplare prodotto ha una potenza di 560 cv, con una cabina XLX, la stessa scelta per la EfficientLine, che conta pur sempre su dimensioni generose (una larghezza di 2.240 mm e una profondità di 2.280 mm) oltre che su di un ottimo coefficiente aerodinamico. Un buon compromesso per chi vuole togliersi qualche soddisfazione ma sempre tenendo d'occhio i consumi e il proprio risultato operativo.

In più - e questa è una caratteristica della serie S che verrà sicuramente apprezzata - colorazione e allestimento possono venire replicate su ogni modello che fa parte della gamma Man, motrici comprese, mantenendo intatte le sue doti di esclusività e comfort. L'elemento portante di tutto l'allestimento è la colorazione, un nero opaco che di recente è stato molto usato su vetture di fascia alta; anche in questo caso la colorazione della vernice che copre carrozzeria, parti in plastica e temi decorativi, potrà cambiare, ma restando sempre opaca mantenendo quin-

di un aspetto elegante e non troppo vistoso. Quindi i trattori della Serie S possono essere usati tranquillamente nel lavoro di tutti i giorni senza attirare troppo l'attenzione. Qualche sguardo ammirato sì, soprattutto da chi se ne intende, e magari un po' di invidia da parte degli altri camionisti, ma non di più. Cosa che invece non succede quasi mai con gli altri decorati, fin troppo vistosi.

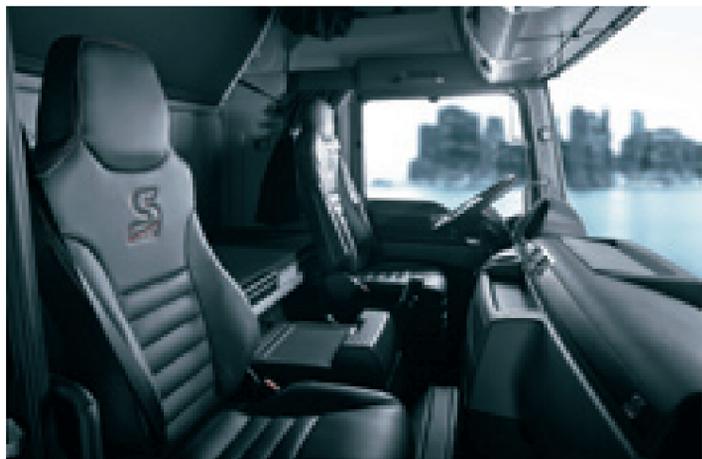
## ESCLUSIVITÀ SENZA ESAGERAZIONE

Sempre in nero opaco, con profili rossi in contrasto, sono i cerchi in lega, accessorio indispensabile, mentre inserti in acciaio e carbonio vanno a incrementare l'esclusività dell'insieme, sempre però senza esagerare.

L'utilizzo del carbonio è un'altra costante dell'allestimento, che caratterizza molto l'interno della cabina, profilando i dettagli più significativi, il tutto letteralmente immerso in un mare di pelle, che va a ricoprire un po' tutto, dai sedili ai pannelli delle portiere, dai tappetini del tunnel motore a quelli per autista e passeggero, dal rivestimento inferiore del secondo lettino al volante, senza tralasciare la cuffia del cambio, che, per scelta, è in questo caso il manuale a sedici marce, invece dell'ormai più utilizzato automatizzato, e arrivando perfino a coprire i corrimano per la salita a bordo. La qualità della pelle, di produzione italiana, ne garantisce la tenuta. Particolari preziosi come le cuciture in contrasto o il logo con la S bordata di rosso che viene riproposto più volte sottolineano il giu-

TANTE INNOVAZIONI PER UN BIGLIETTO DA VISITA IMPORTANTE

## Intelligente personalizzazione della cabina XLX



VERONA - La stessa attenzione all'allestimento dell'interno è stata posta nel personalizzare la cabina XLX, fin da subito facilmente distinguibile, oltre che dalle colorazioni e le applicazioni cromate sulle grate di aerazione, dalle carena-

ture laterali allargate e abbinata a un efficiente Aero Packer, che comprende spoiler e deflettori e migliora l'aerodinamica complessiva del camion senza sporcarne la linea. Trattandosi di una versione speciale dedicata a chi del camion fa ancora il proprio oggetto del desiderio, non potevano mancare le due trombe ad aria compressa sul tetto.

Per il resto la cabina è quella di serie, montata su sospensioni pneumatiche a quattro punti e dotata di parabrezza e finestrini scuri. Inoltre è stata avvolta con materiale isolante coibentato e rinforzato per chi opera a temperature particolarmente rigide. Per lo stesso motivo è stato aggiunto un filtro gasolio Depar riscaldato con separatore di condensa. Tra le novità, proiettori fendinebbia e di profondità, con in più il pacchetto luci di manovra. Sia gli specchietti retrovisori che quello grandangolare sono riscaldabili e regolabili elettricamente.

Tra gli equipaggiamenti, va segnalato un pack piuttosto completo dedicato alla sicurezza che comprende una versione rinforzata del freno motore BrakeMatic ed Electronic Stability Program.

I serbatoi sono due, uno principale da 660 litri posizionato sulla destra del TGX e uno da 250 litri a sinistra, come anche quello dell'AdBlue (che ha una capacità di 75 litri) e sono dotati di tappi con serratura.

INTERVISTA / Alessandro Smania, Direttore marketing Man Italia

# Entusiasmo ed emozione alla base della S Line

LE VALUTAZIONI CHE HANNO PORTATO ALLA NASCITA DELLA S LINE CUI HA PARTECIPATO ATTIVAMENTE IL GIOVANE MANAGER DELLA FILIALE ITALIANA DI MAN.

VERONA - Al processo creativo per comporre l'allestimento della S Line ha partecipato in prima persona il Direttore marketing di Man Italia Alessandro Smania.

## Può spiegarci come è nato il progetto?

"L'idea ci è venuta sulla base di due considerazioni. La prima che nella definizione stessa dell'offerta Man è presente la voce entusiasmo per il prodotto. Che può essere declinato in molti modi, ad esempio basandoci sui nostri costanti successi agonistici nel campionato Truck Racing; ma non sempre l'emozione legata ai camion viene percepita nello stesso modo. In Germania, l'approccio è diverso rispetto all'Italia, quindi cercavamo di far sì che il cliente tornasse a emozionarsi per il possesso di un camion particolare. La seconda considerazione è partita da una constatazione di mercato: il segmento dei trattori con potenze superiori ai 500 cv, una nicchia ma che mantiene numeri interessanti, è appannaggio di due soli marchi. Il nostro TGX con motore V8 non è riuscito a posizionarsi perché è stato messo in commercio nel momento peggiore, quando stava iniziando la crisi. La S Line è nata dall'analisi di questi due elementi, seguendo un criterio di valutazione più comune nel settore dell'automobile, soprattutto usato dal marchio Audi, da cui abbiamo preso la duplice valenza dell'allestimento, che rappresenta un concetto esclusivo ma che può essere replicato nella produzione di serie. Non si tratta infatti dell'ennesima edizione limitata, ma piuttosto di una variante di allestimento, per rendere il TGX ancora più appetibile e andare ad attaccare i nomi storici di quel segmento. Non abbiamo voluto arrivare al tuning esasperato, ma creare un pacchetto innovativo, con la particolarità della vernice opaca, in linea con le condizioni attuali di mercato, anche di prezzo, che non è eccessivo".

## Questa è la genesi del progetto, ma per quel che concerne la sua realizzazione?

"Siamo partiti dalla vernice opaca, così accattivante che è facile restare colpiti. Galeotta è stata la mia visita, qualche anno fa, a Milano, alla presentazione di uno dei primi prototipi di un'auto con questa speciale verniciatura. Si è trattato di una prima scintilla che è rimasta lì fin quando abbiamo deciso di realizzare il veicolo. Introdurla di serie è stato un passo molto importante, poi restava da lavorare su tutta una serie di elementi estetici. Esternamente, non abbiamo voluto rivoluzionare la linea e ci siamo limitati a pescare tra



Alessandro Smania, Direttore marketing di Man Italia

quello che i carrozzieri già proponevano per i mezzi Man, puntando sugli accessori più eleganti, come gli inserti cromati che ne accentuano il dinamismo e i baffetti sul paraurti, che danno continuità con l'elemento principale: la bocca d'aspirazione già presente nel catalogo optional. La decorazione grafica in stile racing, con due fasce, una rossa e una effetto carbonio, nella sua semplicità dà grande risalto. Il tutto completato dai cerchi in lega appositamente preparati, in nero opaco con profilo rosso".

## All'interno invece gran uso della pelle.

"Profusa in modo intelligente ma a piene mani, non soltanto per la selleria ma anche per tappetini, inserti delle porte, tutto con il logo S Line ricamato e una doppia cucitura con filo in contrasto. Come fornitore abbiamo scelto un'azienda premium, che lavora nell'ambito delle sellerie in pelle, il tutto allestito direttamente in Italia per dare forte connotazione di Made in Italy, confermata dalla qualità delle pelli e dalla finitura artigianale. Il tocco di classe è poi rappresentato dal copri ralla in pelle, un elemento esclusivo che non può certo essere usato nel lavoro di tutti i giorni ma è molto apprezzato in caso di raduno o di esposizione. Con quello siamo riusciti a dare una caratterizzazione unica in un mercato ormai saturo, in cui è difficile trovare qualche idea innovativa".

sto tono di esclusività.

Ovviamente molto curata la parte dedicata all'infotainment, con l'aggiunta di una radio con schermo touch, fornita di bluetooth, lettore Dvd, collegato a un televisore a cristalli liquidi con schermo da 19" e navigatore satellitare specifico per autocarri integrato. L'impianto audio è inoltre stato potenziato con l'aggiunta di un tweeter e un sub woofer particolarmente potente.

L'interno della cabina propone anche quel che di meglio può essere pescato nel catalogo degli optional Man, come il sedile Comfort per il conducente, con sistema di sospensioni pneumatico e braccioli, il climatizzatore automatico, abbinato a un impianto di riscaldamento supplementare Eberspacher Air Tronic D2, il frigorifero e un secondo cassetto montato sulla plancia. Il volante è il modello multifunzione, con possibilità di essere regolato in altezza e inclinazione.

## La Casa madre come ha accolto il progetto?

"Come già detto, non abbiamo condiviso la progettazione con la Germania. Tutto è stato partorito e analizzato in Italia, ma sta diventando un fenomeno anche all'estero, visto che la S Line è stata giudicata una delle migliori personalizzazioni presentate dai vari Paesi. Non è nel Dna Man dare vita a serie speciali, ma di recente Monaco ha riconosciuto il nostro TGX come uno degli elementi caratterizzanti del 2012 e non è escluso che venga esportato anche negli altri Paesi".

## A quale clientela si rivolge?

"Presentandolo a Misano e spingendo molto sulla sua caratterizzazione racing, volevamo attaccare un segmento preciso di mercato, quello dell'appassionato, del trasportatore che ama i camion e il suo lavoro. In quest'ottica è stato equipaggiato con un cambio manuale, perché più apprezzato da quel target di clientela, ma naturalmente è disponibile anche con l'automatizzato".

## Come è stato accolto?

"È presto per parlare di successo. La commercializzazione infatti è partita soltanto dopo l'estate, ma ne sono già stati venduti tre esemplari e c'è l'interessamento anche di qualche flotta. C'è insomma un buon riscontro, anche perché il prezzo è più basso di quello dei prodotti della concorrenza. La scelta di montare un allestimento razionale ci ha permesso di restare competitivi. Le richieste stanno arrivando da diverse aziende, non solo da padroncini, che cercano un veicolo di rappresentanza. Questo non è un periodo facile per questo tipo di vendita, ma se viene richiesto un investimento ragionato, senza esagerare, il riscontro è positivo".

## L'esperimento proseguirà anche con l'Euro 6?

"Certo, l'S Line si modificherà acquisendo la nuova calandra, mentre il lancio ufficiale dell'S Line Euro 6 credo sarà possibile già a Misano 2013, mantenendo sempre questo allestimento di base".

## Verifichiamo come Man Italia sia di recente molto concentrata sulla valorizzazione del marchio.

"A fronte degli ottimi risultati ottenuti a livello europeo, dove siamo stabilmente il secondo costruttore, era evidente che in Italia sofferissimo di un retaggio legato al passato. Man è arrivata in Italia con i mezzi d'opera, riconosciuti soprattutto per l'affidabilità. Oggi invece la gamma è cambiata, c'è più attenzione al design, allo stile, ai materiali. Forse da noi non è stato ancora percepito. Il nostro obiettivo è cercare di far comprendere alla clientela quanto ci sia di vicinanza al cliente e di parte emozionale nel nostro prodotto, sostenuti anche dai successi nell'ambito agonistico. S Line nasce proprio per colmare questo gap".



A bordo del Man TGX S Line anche il volante è stato rivestito in pelle. Il modello è quello multifunzione, con possibilità di essere regolato in altezza e inclinazione a vantaggio dell'ergonomia e del comfort.



I tecnici e i designer Man hanno posto la massima attenzione alla cura dei piccoli e grandi dettagli che rendono la S Line una serie speciale indubbiamente appetibile. Tra questi il logo con la S bordata di rosso, riproposta più volte all'insegna dell'esclusività.

IN OTTO AL SEGUITO DEL REPARTO CORSE

## Ducati sceglie il TGX S Line

VERONA - Il primo esemplare di TGX S Line, oltre a quella dei clienti ha attirato anche l'attenzione di un'azienda entrata da poco a far parte della galassia Volkswagen.

E non si tratta di un marchio qualunque, ma di uno speciale come la Ducati, al cui reparto corse verranno forniti otto trattori S Line, con cui la scuderia si trasferirà nelle varie tappe della Moto GP.

In generale il progetto rimane lo stesso del veicolo test, con solo due importanti eccezioni: la colorazione di base sarà non il nero ma un rosso molto particolare, sempre opaco, e un po' dappertutto verrà inserito il magico logo della Ducati, ricamato ad esempio sulla pelle degli interni.

## LA CARTA D'IDENTITÀ

**Cognome** - Man  
**Nome** - TGX 18.540 4x2 BLS  
**Cabina** - XLX.  
**Motore** - D2676LF06, Euro 5, 12.419 cc, 6 cilindri in linea, 24 valvole, sistema di iniezione ad alta pressione Common rail EDC7, controllo elettronico dell'iniezione EDC, turbocompressore con intercooler, convertitore catalitico SCR, potenza 397 kW/540 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.050 a 1.350 giri/min.  
**Cambio** - Manuale a 16 marce con Overdrive  
**Pneumatici** - 315/70 R22,5.  
**Sospensioni** - Anteriori a balestra parabolica da 7,5 ton. Posteriori pneumatiche da 13 ton.  
**Freni** - A disco sui due assi, con ABS, ASR, ESP. Man BrakeMatic.  
**Dimensioni** - Passo 3.600 mm.  
**Serbatoio carburante** - in alluminio 660 + 250 litri (AdBlue 75 l)

MAN / Il convoglio con aerodinamica ottimizzata riduce consumo di carburante ed emissioni

# Così vedono il futuro a Monaco

IL CONCEPT S CON SEMIRIMORCHIO È UNA POSSIBILE RISPOSTA ALLA DOMANDA SU COME SI POSSA RENDERE SOSTENIBILE IL TRASPORTO A LUNGO RAGGIO. AL CENTRO DELL'ATTENZIONE LE ESIGENZE DEL SETTORE DELLE SPEDIZIONI E DELLA LOGISTICA.

Massimiliano Campanella

MONACO - Nel settore della logistica e delle spedizioni è determinante una soluzione efficace ed efficiente che ottimizzi i modi e i tempi della movimentazione e della gestione dei prodotti. Alle esigenze degli autotrasportatori che operano nel mercato della logistica, del trasporto delle merci long-distance e delle spedizioni hanno pensato gli ingegneri Man, che con l'obiettivo di qualificare le scel-

te produttive e operative dei trasportatori di questi settori hanno studiato un autoarticolato dall'aerodinamica ottimizzata. Uno studio che è già passato alla realizzazione concreta: al Salone di Hannover è stato esposto un convoglio aerodinamicamente filante costituito dal Man Concept S e da un semirimorchio Krone Aeroliner. Il veicolo offre il volume di carico di un autocarro convenzionale, ma raggiunge un coefficiente aerodinamico estremamente basso, pari

a quello delle auto. Ciò permette di risparmiare sino al 25 per cento di carburante e dunque anche di CO2. Sullo sfondo del sempre maggiore fabbisogno mondiale di energia, della continua crescita dei trasporti e della scarsità dei combustibili fossili, agli addetti alla logistica, ai costruttori di veicoli, ai consumatori e ai politici viene richiesto di ridurre le emissioni di CO2, soprattutto nel settore dei trasporti. È in questo contesto che, dopo la regolamentazione legislativa delle flotte di autovetture e di veicoli industriali leggeri, anche i veicoli industriali pesanti vengono a trovarsi nel mirino dei dibattiti politici. A breve si prevede in Europa l'introduzione di una legislazione sulle emissioni di CO2 per autocarri pesanti oltre 12 t.

L'autoarticolato ad aerodinamica ottimizzata è una possibile risposta a tale esigenza di ridurre in maniera sensibile e sostenibile nel trasporto a lungo raggio il consumo di carburante e delle emissioni di CO2. "Il raggiungimento di una sostanziale riduzione delle emissioni di CO2 dei veicoli industriali pesanti - afferma Anders Nielsen, portavoce del Consiglio di amministrazione di Man Truck & Bus - richiede di considerare nel suo complesso il binomio trattore-semirimorchio/motrice-rimorchio e, soprattutto, di prestare particolare attenzione al design aerodinamico dell'intero convoglio. È proprio qui il massimo potenziale. Sino a oggi gli autocarri, a causa della loro forma esteriore, devono vincere alte resistenze aerodinamiche:

uno sforzo che li costringe a consumare, a seconda del profilo del tragitto, sino al 37 per cento dell'intera energia prodotta. Ciò comporta un maggior consumo di carburante e, di conseguenza, maggiori emissioni di CO2. La forma quadrangolare degli autocarri odierni è determinata dalla necessità di sfruttare al massimo lo spazio disponibile nei limiti di lunghezza imposti dalla legge, che negli autoarticolati è di 16,50 metri. L'innovativa combinazione di veicolo traente e veicolo trainato permette di sfruttare notevoli potenziali aerodinamici". Per raggiungere tale obiettivo, però, il veicolo traente e il veicolo trainato necessitano di una maggiore lunghezza sia in avanti, per permettere la realizzazione di un frontale aerodina-

mico con radiatore arrotondato, sia indietro, per poter realizzare la parte posteriore in chiave aerodinamica senza compromettere la capacità di carico del veicolo. "Il concetto di veicolo ad aerodinamica ottimizzata - dice Anders Nielsen - potrebbe essere introdotto sulle strade dai costruttori di veicoli industriali già con la prossima generazione di autocarri. Un concetto che può trasformarsi in realtà solo se dapprima verranno modificate a livello legislativo le lunghezze massime prescritte per gli autoarticolati. Il legislatore potrebbe già oggi, con una piccola modifica alla normativa vigente, ottenere grandi successi nella protezione ambientale, sfruttando la forza innovativa dell'industria europea di veicoli industriali: 2,30 metri di lunghezza in più sarebbero già sufficienti". La commissione UE ha preannunciato già per l'inizio del 2013 il prolungamento sia della cabina di guida che della parte posteriore dei veicoli.

Rispetto a un comune autoarticolato da 40 t, il Man Concept S con semirimorchio e gruppi secondari ottimizzati riduce il consumo di carburante e di conseguenza l'emissione di CO2 sino a un quarto per ogni chilometro e tonnellata. Il perfezionamento dell'aerodinamica riguarda tutti i flussi d'aria che investono l'autoarticolato: iniziando dal frontale dalle linee arrotondate, passando per le superfici ridotte degli specchi retrovisori e arrivando ai serbatoi integrati dall'aerodinamica



All'ultimo Salone di Hannover Man ha esposto un convoglio aerodinamicamente filante costituito dal Concept S e da un semirimorchio Krone Aeroliner.

In prima linea in un mercato in espansione con tre modelli prodotti localmente

## Autocarri Premium TGX "Made in Brazil"

MONACO - Man prosegue il percorso di espansione sul mercato latino-americano con l'introduzione della gamma di autocarri pesanti TGX. I tre modelli offerti della gamma Man TGX con motorizzazione erogante una potenza di 440 cv vengono prodotti localmente in Brasile e ottimizzati per soddisfare i requisiti specifici per l'impiego nei Paesi in via di sviluppo: test effettuati percorrendo sei milioni di chilometri in Brasile e 200 adattamenti di prodotto hanno condotto al risultato finale rispondente alle esigenze degli autotrasportatori operanti nei mercati emergenti dell'America Centrale e Meridionale. Per lo sviluppo locale sono stati investiti circa 40 milioni di euro. Il centro di progettazione brasiliano si trova sull'area aziendale di Resende, nel sud dello stato federale di Rio de Janeiro dove, insieme a ingegneri Man di Monaco di Baviera e Norimberga, è stato costruito un altro stabilimento di assemblaggio Man. La capacità di produzione sarà di circa 5mila autocarri TGX l'anno. Tutti i veicoli Man soddisfano la nuova normativa antinquinamento P-7 attualmente in vigore. Con la gamma Premium TGX, Man Latin America amplia il suo portafoglio nel segmento degli autocarri extra pesanti e consolida la posizione di leader di mercato in Brasile, incontrastata dal 2003. I tragitti lunghi e medi sono perfetti per il Man TGX 28.440 6x2. Il trattore stradale con peso massimo complessivo della combinazione sino a 70 t può essere impiegato con semirimorchi a tre assi. Il Man TGX 29.440 6x4 dispone di un peso massimo complessivo della combinazione sino a 80 t. In abbinamento agli assali posteriori a riduzione ipoidale, questo potente autocarro è predestinato per l'uso come motrice o trattore stradale in una combinazione multipla extra lunga con più rimorchi o semirimorchi. Il Man TGX 33.440 6x4 con assali posteriori a riduzione epicicloidale si presta anch'esso per lunghi convogli con peso complessivo della combinazione di 80 t. Nel suo stabilimento di Resende, Man Latin America con 6.500 dipendenti dispone di capacità produttive sino a 82mila autocarri e autotelai per autobus l'anno. Man Latin America investirà la somma record di circa 400 milioni di euro per l'ampliamento dell'attività operativa: il più grande investimento nella storia dell'azienda. Esso servirà a soddisfare in maniera migliore la crescente domanda di veicoli industriali di qualità Man e VW, penetrando inoltre in nuovi mercati di nicchia. Una parte dei mezzi fluisce nel potenziamento delle capacità produttive,

nella progettazione di una nuova generazione di veicoli e di nuovi motori e nella ricerca nel campo delle tecnologie sostenibili. Già ampliato negli anni passati, nello stabilimento di Resende è stata realizzata un'area per test off-road con una superficie complessiva di oltre un milione di mq. A Porto Real sono in costruzione una nuova filiale di vendita e un centro di logistica. Grazie all'insediamento di differenti fornitori nei pressi dello stabilimento di Resende, il premontaggio, la logistica e la distribuzione dei ricambi nella regione diventerà molto più semplice.

L'autocarro più venduto del Brasile, il VW Constellation 24.280 Advantech, viene offerto anche con trazione ibrida idraulica, sistema sostenibile ed economico che riduce il consumo di carburante. Questo veicolo particolarmente efficiente dal punto di vista ener-

getico trasforma l'energia cinetica liberata durante la frenata in energia idraulica e pompa liquido idraulico nell'accumulatore, energia che viene sfruttata alla partenza del veicolo a supporto del motore. Così, l'autocarro si presta ad esempio per servizi comunali, caratterizzati da un ampio impiego dei mezzi nel traffico stop and go. Il VW Constellation 26.390 Advantech è il modello più potente della gamma e offre un eccezionale rapporto prezzo-prestazioni. Spinto da un motore a sei cilindri Cummins ISL da 390 cv, soddisfa anch'esso la norma antinquinamento P-7. Il sistema di iniezione, con una pressione di esercizio di 1.600 bar, permette un pilotaggio preciso delle iniezioni multiple durante il processo di combustione. Il motore possiede una gestione integrata delle emissioni con tecnologia SCR per il post-trattamento dei gas di scarico.





Grazie alla forma aerodinamica con archiruota fuoriscenti e al filante profilo della cabina di guida, **Man Concept S** si distingue dall'esterno cubico degli autocarri tradizionali in circolazione.

ottimizzata. Lo spoiler sul tetto di nuova concezione è integrato geometricamente nel tetto della cabina di guida. Esso chiude completamente lo spazio vuoto tra trattore e semirimorchio e lascia dunque scorrere l'aria senza alcuna interruzione lungo la sagoma del veicolo. La carenatura laterale integrale del semirimorchio e la parte posteriore rastremata consentono il convogliamento ottimale dell'aria attorno all'autoarticolato. Ne risultano ulteriori effetti di sinergia: la carenatura laterale contribuisce sia ad aumentare la sicurezza che a ridurre la rumorosità, a tutto favore dell'ambiente circostante.

Grazie alla forma aerodinamica con archiruota fuoriuscenti e al filante profilo della cabina di guida, il **Man Concept S** si distingue radicalmente dall'esterno cubico degli autocarri tradizionali che si vedono oggi sulle nostre autostrade. Il design è stato definito nella galleria del vento per ottenere una resistenza aerodinamica estre-

mamente bassa. Questo concetto di autoarticolato raggiunge un'ottima aerodinamicità tipica di una moderna limousine. "Il nostro Concept S unitamente a un semirimorchio dalla forma aerodinamica ottimizzata - afferma Holger Koos, il capo-designer autocarri di Man Truck & Bus - fende l'aria come una moderna autovettura. Lo abbiamo dimostrato nella galleria del vento: il risparmio nel consumo di carburante è assolutamente realistico".

Nel Concept S il telaio portante e i due serbatoi di carburante sono integrati nella struttura esterna della carrozzeria e supportano la conduzione mirata delle correnti d'aria, che si generano durante la guida, lungo il veicolo. Nel **Man Concept S**, gli specchi retrovisori si cercano invano: sono le telecamere, installate nei supporti ad ala dei gruppi degli indicatori di direzione a destra e a sinistra, a svolgere questo compito. Nonostante la rastremazione del veicolo verso la parte posteriore, il

volume di carico dell'autoarticolato rimane invariato rispetto ai comuni autocarri.

#### PIÙ SICUREZZA ATTIVA E PASSIVA

Oltre al design dalle linee aerodinamiche ottimizzate, il veicolo è anche portatore di tecnologia. La cabina di guida prolungata offre un maggiore spazio costruttivo per sistemi elettronici di sicurezza e di assistenza alla guida. Nel frontale del veicolo così allungato si lasciano anche integrare zone di deformazione molto efficaci che, in caso di impatto, assorbono l'energia sprigionata riducendo le conseguenze di eventuali incidenti. Un simile autoarticolato con carenatura totale vanterebbe una protezione paraincastro ottimale sia lungo le fiancate che sulla parte posteriore del veicolo a vantaggio della sicurezza stradale. Grazie al frontale arrotondato del veicolo, il conducente gode di una maggiore visibilità sulla zona tutt'intorno alla cabina di guida, sia davanti che di lato.

Una telecamera di retromarcia montata sul semirimorchio ottimizza la visuale durante le manovre. Innovativo il display integrato nella parte posteriore del semirimorchio, in grado di informare a tutto schermo e con LED ben visibili i veicoli sulla presenza di eventuali code o rischi per la circolazione lungo il percorso che precede il veicolo. Per una maggiore sicurezza operativa e un'efficace protezione da eventuali sovraccarichi, il veicolo dispone di un dispositivo di monitoraggio del carico assale e di controllo della pressione degli pneumatici sia per il trattore che per il semirimorchio. Altri componenti di sicurezza sono rappresentati da una riduzione dinamica del carico di appoggio e da un sistema di soppressione dei movimenti di rollio del semirimorchio.

MAN TRUCK / Assegnato l'eCarTec Award 2012

# Premio bavarese per Metropolis

**MONACO** - Importante riconoscimento per Man che vede premiati i suoi sforzi per autocarri con emissioni particolarmente ridotte. Al veicolo sperimentale **Man Metropolis** è stato assegnato l'eCarTec Award 2012 nell'ambito della 4a Fiera Internazionale per la mobilità elettrica di Monaco di Baviera. Il Viceministro dell'Economia, delle Infrastrutture, dei Trasporti e delle Tecnologie della Baviera Katja Hessel ha consegnato il premio bavarese per la mobilità elettrica a Bernd Maierhofer, Direttore generale di Ricerca e Sviluppo di Man Truck & Bus AG. **Metropolis** è un autocarro innovativo in grado di effettuare trasporti difficili in città a emissioni zero e rumorosità particolarmente ridotta.

Con corrente rigenerativa dalla presa elettrica, il veicolo viaggia e assolve ai propri compiti senza alcuna emissione di CO<sub>2</sub>. L'accumulatore di energia, una batteria agli ioni di litio di tipo modulare, è collocata sotto la cabina di guida, a garanzia di sicurezza, ottimale distribuzione dei pesi e massimi spazi per l'allestimento. Un efficiente e silenzioso motore diesel del Gruppo Volkswagen genera, in caso di necessità, la corrente di bordo necessaria e garantisce l'autonomia di truck pesante Man. A partire da fine 2012, **Man Metropolis** sarà testato per due anni in condizioni reali d'impiego come veicolo per la raccolta dei rifiuti. I vincitori dell'eCarTec Award 2012 sono stati scelti tra più di 70 candidati. Il riconoscimento viene conferito in otto diverse categorie: **Metropolis** ha ricevuto il premio nella categoria "Veicoli elettrici: veicoli industriali".

Va considerato che il volume del traffico e dei trasporti sulle strade europee è in continuo aumento. Allo stesso tempo, le risorse energetiche sempre più scarse rendono i trasporti più cari. Ebbene, **Man Truck & Bus**, costruttore leader a livello mondiale di autocarri e autobus, fornisce un contributo fondamentale al continuo miglioramento dell'efficienza nei trasporti. Il costruttore di Monaco offre, tra l'altro, un ricco programma per ridurre i costi complessivi di esercizio (Total Costs of Ownership). Non solo, ma efficienza nel trasporto, combinata a tecnologia di punta, eccellente assistenza post-vendita, formazione del conducente e future expertise, protegge al meglio l'ambiente e rappresenta un valore aggiunto per i clienti Man.



Bernd Maierhofer, Direttore generale di Ricerca e Sviluppo di **Man Truck & Bus AG**, e Heiko Vieweg, membro dei Servizi di progettazione di gestione di **Benteler BV**.

Nuova funzione di analisi d'impiego del veicolo per ottimizzare consumi e costi d'esercizio

# Efficienza garantita con Man TeleMatics

**MONACO** - Ridurre i costi e aumentare la produttività, ottenere i massimi livelli di efficienza per il controllo di flotte, la gestione di parchi veicoli e la logistica è possibile anche nei nuovi autocarri TG grazie a **Man TeleMatics**. Questo sistema rappresenta un vantaggio sia per l'operatore coordinatore sia per il conducente, grazie alla maggiore sicurezza di pianificazione e alle informazioni dettagliate relative a viaggi e ordini. Il gestore del parco veicoli può controllare meglio l'impiego della flotta e il lavoro in ufficio risulta nettamente semplificato. I quattro effettivi pacchetti di servizi **Man TeleMatics** (**Data Smart**, **Entry**, **Data** e **Dispo**) consentono di gestire la propria flotta in modo efficiente, a prescindere dai requisiti e dal tipo d'impiego. I dati registrati nella memoria di massa e nella scheda del conducente possono essere letti dal tachigrafo digitale (DTCO) e trasmessi al portale **Man TeleMatics** "over the air" in tutta Europa e archiviati indipendentemente dalla posizione del veicolo. Una delle funzioni più importanti offerte dal software **Man TeleMatics** è l'analisi d'impiego del veicolo (FEA).

Questa funzione fornisce i dati base per ottimizzare i consumi e i costi d'esercizio. Grazie alla FEA è possibile valutare il comportamento del veicolo o la qualità di marcia in un determinato periodo di tempo. Oltre alla nota FEA 1 ora viene impiegata la FEA 2 ottimizzata, che rappresenta i dati in modo ancora più dettagliato e comprensibile. Per una migliore chiarezza, i dati possono ora essere ordinati in colonne. La selezione e l'ordinamento delle colonne possono essere memorizzati come profilo e quindi riutilizzati per analisi future. Un'altra novità è rappresentata dai profili di valutazione, da utilizzare per il calcolo dei valori dell'analisi d'impiego. Questi profili distinguono tra le gamme dei veicoli (pesante, mediopesante, leggera) e il tipo d'impiego (trasporto a lungo raggio, distribuzione, trasporto locale) e sono disponibili di default. In caso di necessità i profili di valutazione possono essere adattati alle proprie esigenze. La FEA 2 offre anche tre nuovi report. Nel report dettagliato sono indicate le grandezze valutate riferite al periodo di tempo selezionato. Il report gestione offre un breve prospetto con i 10 valori più importanti dell'analisi d'impiego del veicolo. Il report parco veicolare consente di confrontare vari veicoli selezionati in un periodo di valutazione. La scala per la valutazione della redditività si orienta alla classificazione di consumo energetico dell'UE e analizza l'impiego



Il terminale della logistica **Man DriverPad** di nuova concezione consente di elaborare viaggi e ordini, trasmettendone lo stato corrente con un semplice click all'operatore coordinatore.

del veicolo con le lettere da A a G.

Un vero asso della comunicazione è il **Man DriverPad** di nuova concezione. Il terminale per la logistica consente di elaborare viaggi e ordini, trasmettendone lo stato corrente con un semplice clic all'operatore coordinatore. Gli indirizzi di carico e scarico possono quindi essere registrati direttamente nella **Truck Navigation** integrata. In tal modo si evitano equivoci, giri viziosi e deviazioni del percorso. Le opzioni per lo scambio di informazioni sono completate dalla possibilità di inviare messaggi predefiniti o messaggi a testo libero tramite il display a 7 pollici. La stessa praticità caratterizza la gestione dei rimorchi-semirimorchi. Questa funzione è integrata e permette al conducente di inserire nel sistema quale rimorchio-semirimorchio ha agganciato o sganciato. L'operatore sa quindi sempre quale convoglio è attualmente in servizio. La spiccata facilità d'uso rende lo scambio di messaggi particolarmente confortevole, agevolando così la comunicazione diretta e veloce tra l'operatore e

il conducente. Con la nuova App **TeleMatics** per iPhone e iPad, Man mette la telematica nel palmo della mano. Questa App consente di utilizzare le funzioni essenziali anche sui dispositivi mobili, offre una rapida panoramica della flotta di veicoli e mostra report con i parametri più importanti. Inoltre, il gestore del parco veicoli può ricevere informazioni sul tempo di guida rimanente dei conducenti in servizio e pianificare così ulteriori trasferte e impieghi.

Oltre a una gamma di prodotti moderna e al passo con i tempi, Man offre un ampio portafoglio di servizi per supportare gli autisti anche dopo l'acquisto del veicolo. Man ha introdotto in Germania la nuova **Man Service Card**, rilasciata da **VW Leasing**. Grazie alle sue numerose funzioni, questa carta, realizzata per il rifornimento di carburante e per l'uso di vari servizi, non garantisce soltanto la mobilità, ma incrementa anche la trasparenza sul parco veicoli aumentando l'efficienza della flotta. Come mezzo di pagamento utilizzabile in maniera universale, essa rende più facile l'impiego quotidiano del veicolo. Inoltre, i trasportatori ottengono interessanti condizioni per il rifornimento del carburante, quali particolari sconti nelle stazioni di servizio. Il servizio di fatturazione in combinazione con il nuovo sistema di controlling e di reporting online **FleetTrucks** permette la completa trasparenza dei costi sulla flotta.



IVECO / Per il 2013 il costruttore torinese punta sulle nuove cabine della gamma Stralis

# Ambiente di lavoro al top

COMFORT E TECNOLOGIA PER ESPERIENZE DI GUIDA PIACEVOLI E SICURE. IN CHIUSURA DELL'ANNO LANCIATA UN'INTERESSANTE PROPOSTA COMMERCIALE SUL NUOVO DAILY DA 3,3 T.

**TORINO** - Iveco si avvia verso il nuovo anno puntando sul top della gamma pesante, lo Stralis, con la nuova cabina, e lanciando un'interessante iniziativa commerciale sul cavallo di battaglia della gamma leggera, il Nuovo Daily.

Le nuove cabine della gamma Stralis sono progettate intorno all'autista e pensate per migliorare la qualità della vita a bordo: interni completamente riprogettati, nuovi sistemi tecnologici, massimo comfort e, per migliorare la qualità della vita a bordo, un frigo. Tecnologia, comfort e sicurezza: tre elementi garantiscono un ambiente di lavoro ottimale al cento per cento, che aumenta la produttività in ogni missione. Partiamo dalla guida.

I nuovi veicoli della gamma Stralis sono pensati per migliorare la qualità della vita a bordo: da questo assioma nascono le nuove cabine sulle quali punta Iveco per il 2013, l'anno che un po' tutti si augurano vivamente sia quello della ripresa per il settore dei trasporti (e non solo). Al top della gamma la versione Hi-Way con il tetto più alto per le lunghe percorrenze e uno spazio inter-

no di oltre 10 metri cubi. La qualità dei materiali e la ricchezza delle dotazioni portano questa cabina ai vertici della categoria per valore intrinseco e valore residuo.

## ERGONOMICITÀ E FUNZIONALITÀ

Gli interni sono stati completamente riprogettati. La nuova plancia è ergonomica e funzionale, curata nei minimi dettagli, non riflettente e piacevole al tatto: la finitura della superficie è ottenuta con gli stessi processi che si usano per le migliori autovetture. I comandi sono stati riposizionati intorno al quadro di bordo e alla zona centrale in modo da renderli facilmente visibili e raggiungibili senza staccare la schiena dal sedile, per la massima sicurezza di chi guida. Tutti i contenuti del nuovo Stralis sono pensati per migliorare la qualità della vita a bordo: nuovo volante con comandi integrati per il telefono, sistema pneumatico di regolazione del volante, nuovo sedile ventilato e riscaldato con cintura di sicurezza integrata regolabile in altezza. Per garantire il massimo comfort dell'autista l'isolamen-



Migliora la qualità della vita a bordo del nuovo Stralis anche grazie al sedile ventilato e riscaldato con cintura di sicurezza integrata.

to acustico della cabina, già ai vertici del mercato, è stato migliorato e ridotto il rumore interno di un ulteriore decibel.

La zona notte presenta il

nuovo letto Hi-Comfort, largo 80 cm e lungo più di 2 metri, con doghe in legno, materasso super-confortevole e uno schienale reclinabile ideale per le so-

ste brevi. In alternativa, è offerto un letto scomponibile che si ripiega nella parte centrale e diventa un comodo tavolo. Il letto superiore si apre facilmente grazie al sistema di ribaltamento con molle ad aria, e si chiude scomparendo completamente nella parete per rendere la cabina ancora più spaziosa. È disponibile un condizionatore supplementare integrato nel padiglione, silenzioso e a basso consumo energetico, che assicura la giusta temperatura anche a motore spento.

Gli interni del nuovo Stralis sono progettati per essere driver-friendly anche nell'organizzazione dello spazio. Cassetti e vani portaoggetti per documenti, bottiglie, mappe e attrezzature varie sono stati aumentati in numero e dimensioni. Ora sono 32, un numero più elevato rispetto ai principali competitor. La loro capacità totale è cresciuta di 30 litri rispetto al modello precedente. La cabina è inoltre dotata di due capienti compartimenti di stivaggio illuminati, accessibili dall'esterno e dall'interno.

Altri due vani portaoggetti esterni sono disponibili per riporre attrezzi e indumenti da lavoro. Il frigo si arricchisce di un pratico portabottiglie, e per le missioni più lunghe può essere installato un maxifrigido con la capacità massima superiore a 50 litri. Infine, per migliorare la qualità della vita a bordo è di-

sponibile il Parking Cooler, un condizionatore supplementare integrato nel padiglione, silenzioso e a basso consumo energetico, che assicura la giusta temperatura anche a motore spento.

## PERCEPITA LA QUALITÀ REALE

Le cabine del Nuovo Stralis sono state rinnovate tenendo in considerazione tutti i fattori di qualità reale e percepita. Ne sono nati ambienti di lavoro "su misura" per la missione del veicolo e per le esigenze del guidatore. La plancia completamente ridisegnata, i sedili e il nuovo pavimento delle cabine Hi-Street e Hi-Road sono stati sviluppati insieme con il top di gamma Hi-Way e offrono le stesse caratteristiche di ergonomia e funzionalità: nuova plancia con display touch screen multifunzione IvecoConnect integrato che gestisce la funzione Driving Style Evaluation, i servizi telematici avanzati, l'impianto audio hi-fi e il navigatore; nuovi comandi intuitivi ed ergonomici; vani e mobiletti di varie dimensioni; ampio spazio interno con uno o due letti (cabina Hi-Road).

Per chiudere il 2012 in bellezza Iveco lancia inoltre un'interessante iniziativa commerciale: Nuovo Daily Furgone e Cabinato da 3,3 tonnellate di massa totale a terra disponibile fino a 12 metri cubi di volume al prezzo molto vantaggioso di 19.400 euro con inclusi clima, chiusura centralizzata, Esp, ruota e portaruota di scorta e allestimento cassone fisso per la versione cabinato. Un'occasione da non lasciarsi sfuggire.

Joint venture con il Gruppo Larimar per produrre veicoli commerciali e autobus a Pretoria

# Nasce il veicolo italo-africano

L'ACCORDO COL PRODUTTORE SUDAFRICANO PREVEDE LA FORMAZIONE DI UNA NUOVA SOCIETÀ IN GRADO DI PRODURRE FINO A 8MILA MEZZI L'ANNO DANDO LAVORO A MILLE DIPENDENTI.

**TORINO** - Le guerre e i conflitti violenti nel continente africano fino alla metà degli Anni Duemila hanno distrutto milioni di vite e vanificato decenni di sviluppo economico. Lo scenario odierno sembra profondamente cambiato e il tema dello sviluppo dei Paesi africani apre una finestra anche su quei paesi che sono ai primi vagiti dello sviluppo economico. Dietro a questi piccoli boom economici vi è spesso la Cina che, affamata di materie prime, ha un'influenza sempre maggiore nel processo di sviluppo dell'Africa: in otto anni il volume di scambi tra Cina e Africa è decuplicato, superando quota 100 miliardi di dollari. Parallelamente vi sono scelte di accordi strategici e investimenti industriali che fanno pensare ad uno sviluppo economico e sociale armonioso e duraturo mediante misure volte a ridurre la povertà. È il caso di Iveco, che è presente in Africa con un'intera gamma di modelli realizzati per il mercato locale e opera nell'area attraverso 40 dealer e oltre 50 punti vendita. Inoltre, sono più di 70 i centri che forniscono

assistenza post vendita ai trasportatori in tutta l'Africa. La gamma di prodotti Iveco per il mercato africano è stata riprogettata e adattata al contesto delle esigenze locali per fornire le migliori prestazioni. La line up di prodotto, infine, è stata predisposta per affrontare condizioni climatiche e stradali talvolta estreme.

Quale società del Gruppo Fiat Industrial, Iveco ha stretto una partnership con Larimar Group, azienda sudafricana leader nel settore del trasporto collettivo e dell'allestimento di autobus. Le due aziende hanno siglato un accordo per la formazione di una joint venture per la produzione di veicoli commerciali e autobus in Sudafrica, un Paese in via di sviluppo a reddito medio, dove non mancano le infrastrutture, le reti di telecomunicazione e l'energia. L'accordo rientra in una più ampia strategia di produzione globale di Iveco che, contemporaneamente, prevede di adattare i prodotti alle esigenze del mercato locale. La nuova società (Newco), di cui Iveco deterrà il 60 per cento delle quote, produrrà veicoli in

uno stabilimento situato nella zona periferica di Pretoria e avrà una capacità produttiva annuale di 7mila veicoli commerciali e mille autobus, per una forza lavoro totale di circa mille dipendenti. La Newco assemblerà veicoli commerciali leggeri, medi e pesanti e autobus urbani sia con motore anteriore sia a pavimento piatto. La produzione avrà inizio nella seconda metà del 2013 con la gamma Eurocargo.

Questa joint venture ha l'obiettivo di realizzare prodotti sia per il mercato locale, che è uno dei più importanti della regione, sia per i Paesi limitrofi confederati nella SACU, l'Unione Doganale dell'Africa Meridionale. La Newco farà leva sulle potenzialità dell'ampio portfolio prodotto che Iveco possiede in Europa Occidentale e in Cina. I veicoli commerciali saranno venduti da Iveco South Africa

nell'intera regione sudafricana, attraverso l'attuale rete di distribuzione, mentre gli autobus saranno commercializzati direttamente dalla joint venture. "Il Gruppo Larimar - ha commentato Franco Pisapia, Managing Director di Larimar - è onorato di avviare una partnership con Iveco e di supportare la sua crescita in Africa. Siamo orgogliosi di dare il nostro contributo a questa joint venture attraverso l'esperienza acquisita in qualità di produttore in Sudafrica e, in particolare, attraverso la nostra profonda conoscenza del mercato e della produzione di allestimenti per autobus".



L'Eurocargo uno dei veicoli che verranno prodotti dalla joint

LARIMAR NASCE NEGLI ANNI TRENTA CON GAETANO CARLEO

## Un Gruppo dinamico con matrici italiane



Foto di gruppo del management del Gruppo Larimar.

**SANDTON** - Larimar è un gruppo diversificato di società con interessi nel settore del trasporto passeggeri, trasporto merci, progettazione, produzione, servizi finanziari. Il Gruppo impiega oltre 4.100 dipendenti. Attuale Presidente è Anna Mkgokong, Amministratore delegato Franco Pisapia. La nascita del Gruppo Larimar può essere fatta risalire al 1934, quando Gaetano Carleo, di origini italiane, iniziò un servizio bus sperimentando un percorso dal borgo di Alexander a Johannesburg. Quell'attività così modesta ebbe un enorme impatto sul trasporto persone in Sud Africa. Mentre cresceva la sua attività nel settore degli autobus, con la costituzione di joint venture con altri operatori di bus, la spinta imprenditoriale di Carleo non è mai diminuita. Nel 1970 viene costituita Carleo Enterprise con lo scopo di acquisire Putco.

Con l'acquisizione di Putco, Carleo ha raggiunto il suo sogno: si è insediato stabilmente nei settori del trasporto pubblico e industriale. L'azienda Putco è cresciuta a passi da gigante con

operazioni nella zona di Pretoria, Johannesburg e nei sobborghi circostanti e a Durban. Putco è diventato il più grande operatore del paese nel settore del trasporto passeggeri, opera con più di 1.910 autobus e trasporta oltre 300mila passeggeri al giorno a Mpumalanga, Limpopo e Gauteng, viaggiando su 98 milioni di chilometri l'anno. Putco ha joint venture con operatori di autobus emergenti (Lekoa Trasporto Trust, Ipelegeng e Asibemonye) e opera oggi in Mozambico con Putco Mozambiqua, con autobus operativi da Maputo a Xai-Xai, Inyambane, Chokwe e Masinga.

Nel 1982 Putco ha istituito una Fondazione con lo scopo di contribuire allo sviluppo delle comunità afflitte dalla povertà e dalla disoccupazione. Dirigenti e amministratori della Group Holdings Putco hanno assunto una decisione strategica di diversificazione del Gruppo. Questa strategia ha dato alla luce avventure in molti settori dell'economia e la decisione di rinominare il gruppo, passando dal nome Putco alla più universale denominazione Larimar Group. Tra le società del gruppo c'è KZN Iveco, concessionario ufficiale per i veicoli commerciali leggeri e pesanti che operano nella provincia di Kwazulu-Natal. La concessionaria offre anche vendite di componenti, manutenzione di veicoli e distribuzione dei pneumatici.

DAIMLER / La joint venture costruisce un impianto per motori per i truck Auman

# Cina: il tandem funziona

BEIJING FOTON DAIMLER AUTOMOTIVE INVESTE CIRCA 135 MILIONI DI EURO. LA COSTRUZIONE INIZIERÀ NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2013. CAPACITÀ PRODUTTIVA: FINO A 45MILA MOTORI L'ANNO.

STOCCARDA - Forte della comune produzione di autocarri attualmente in corso, Beijing Foton Daimler Automotive accelera il ritmo ancora di più. La joint venture tra Daimler e il produttore cinese di camion Foton inizierà la costruzione di un nuovo impianto per motori nei pressi del suo quartier generale, nel distretto Huairou di Pechino, entro la prima metà del 2013. Si investiranno oltre un mi-

liardo di Yuan (circa 135 milioni di euro). "Questo investimento - afferma Andreas Renschler, componente del Cda Daimler responsabile per Daimler Trucks e Daimler Buses - dimostra ancora una volta che stiamo mettendo in pratica la nostra strategia di Global Excellence e che il nostro coinvolgimento in Cina è a lungo termine. Come in tutti i nuovi mercati di crescita, stiamo costantemente appli-



Dal 2014 nell'impianto di Pechino verranno prodotti motori del modello OM 457 (a sinistra), per autocarri della joint venture Beijing Foton Daimler Automotive che sono prodotti con il marchio Auman.

cando il principio di operatività globale quanto possibile, nel contempo prestando attenzione alle caratteristiche e necessità locali".

Una volta che il nuovo impianto sarà finito, nel 2014, esso produrrà motori del modello OM 457 per autocarri della joint venture che sono

prodotti con il marchio Auman. Il motore diesel è attualmente utilizzato sui veicoli commerciali Mercedes-Benz in Europa e in America Latina, e la fase di test ha già dato esito positivo. Considerando che fino al 40 per cento dei componenti del motore saranno prodotti in Cina, quan-

do il nuovo impianto inizierà le operazioni di fabbricazione del motore si prevede che il tasso di localizzazione sarà portato a oltre il 65 per cento nel medio e lungo termine. La joint venture Beijing Foton Daimler Automotive sta già lavorando duramente per selezionare i fornitori. "Questo

processo - riferisce Stefan Albrecht, Vice Presidente Esecutivo della joint venture - ha compiuto progressi molto soddisfacenti. Abbiamo già trovato rinomati fornitori per i componenti chiave. Queste aziende sono state scelte dopo numerosi test che hanno dimostrato che esse soddisfano i nostri standard elevati per quanto riguarda le caratteristiche di qualità e business".

## NORMATIVE SODDISFATTE

Il nuovo impianto motori coprirà una superficie di circa 30mila mq in prossimità del sito di produzione di camion Auman nel quartiere Huairou di Pechino. Una volta divenuto operativo, si aggiungeranno oltre 500 nuovi dipendenti nella forza lavoro.

La capacità produttiva dello stabilimento sarà progettata per un massimo di 45mila motori l'anno. Gli autisti potranno ordinare il camion Auman sia con motore convenzionale sia con l'OM 457, in considerazione dello standard di emissioni cinese Cina IV (che corrisponde a Euro 4), che dovrebbe essere introdotto il prossimo anno. Grazie alla sua competenza tecnologica in motori diesel e sistemi di scarico, Daimler assicura che la joint venture soddisferà le future normative sulle emissioni.

Fino a quando il nuovo impianto non sarà completato, l'impianto Mercedes-Benz di Mannheim continuerà a fornire in Cina motori completamente costruiti.

DAIMLER / Al via la produzione di autocarri medi a Chennai

# Offensiva BharatBenz

CHENNAI - La famiglia di autocarri Daimler in India raggiunge un nuovo traguardo. È stata infatti avviata la produzione dei nuovi modelli medi BharatBenz nello stabilimento di Chennai, nella zona meridionale del Paese, inaugurato lo scorso aprile.

Per Daimler India Commercial Vehicles (DICV) si tratta di una nuova importante fase della sua offensiva, dopo il recente lancio sul mercato indiano degli autocarri pesanti. La nuova produzione a Chennai riguarderà trucks del segmento medio, con 9 e 12 tonnellate di peso massimo ammesso.

"Con l'avvio della produzione dei nuovi veicoli BharatBenz continua l'offensiva truck in India - ha dichiarato Andreas Ren-

schler, membro del Board di Daimler AG e Responsabile Daimler Trucks e Daimler Buses - Questi veicoli, che si basano sull'affidabilissimo Fuso Canter e sulla piattaforma Fighter, insieme agli autocarri pesanti già in produzione per il mercato indiano, segnano un importante passo in avanti nel consolidamento della nostra strategia multimarchio".

Sia la serie degli autocarri pesanti che quella dei medi sono state concepite per soddisfare le specifiche richieste dei clienti indiani. In totale, entro il 2014, Daimler India Commercial Vehicles ha in programma di introdurre sul mercato 17 modelli di autocarri con un peso compreso tra 7 e 49 tonnellate. La doman-



Dopo il lancio sul mercato indiano degli autocarri pesanti, BharatBenz avvia la produzione di trucks del segmento medio (in alto).

da di autocarri di qualità elevata e al tempo stesso economici nel cosiddetto "Modern Domestic Segment" è destinata a crescere nei prossimi anni.

"Siamo in grado di offrire ai nostri clienti un'interessante gamma di prodotti - ha detto Marc Llistosella, CEO e Managing Director di DICV - In India, uno dei temi più dibattuti è l'aumento dei prezzi per il carburante. I clienti chiedono pertanto autocarri dai consumi contenuti, ma che al tempo stesso garantiscano robustezza ed affidabilità. Con il nostro portfolio prodotti rispondiamo puntualmente a questa esigenza e offriamo costi totali di proprietà estremamente competitivi."

I veicoli del segmento medio che saranno impiegati prevalentemente nel servizio di distribuzione e nei cantieri sono dotati di motori da 140 a 170 cv. Al tempo stesso, in termini di consumi di carburante, sono almeno del 10 per cento più efficienti rispetto a prodotti comparabili in vendita nel mercato interno indiano. Daimler India Commercial Vehicles è un'affiliata interamente controllata da Daimler AG.

A partire da quest'anno produce in serie autocarri per il mercato indiano. L'azienda si occupa anche delle attività di marketing, distribuzione e aftersales dei modelli Mercedes-Benz Actros in India. DICV, in collaborazione con i concessionari locali sia di vetture che di veicoli industriali, sta realizzando in tutta l'India una rete capillare che entro la fine del 2014 sarà presente in oltre 110 località.

E non è tutto perché al fine di supportare il business di DICV e del marchio BharatBenz, Daimler Financial Services India, affiliata Daimler, offre ai propri concessionari e clienti, con il marchio BharatBenz Financial, prodotti finanziari e soluzioni assicurative mirate.

MERCEDES-BENZ / Nella squadra della Società Strada dei Parchi nove esemplari di Unimog

# L'alleato che protegge

SEI U400L E TRE U20 SONO ENTRATI A FAR PARTE DELLA FLOTTA CONFERMANDO UNA TRADIZIONE CHE DURA DA OLTRE DUE DECENNI.

Nils Ricky

ROMA - Con l'arrivo dell'inverno gli Enti pubblici si attrezzano per affrontare eventuali emergenze maltempo, al fine di evitare di dover richiedere l'intervento urgente di mezzi di altri Enti non avendone in flotta di propri. Per garantire a chi viaggia la massima sicurezza, anche in situazioni di emergenza meteorologica, come quelle che si verificano nella stagione invernale, e in caso di nevicate che venga ripristinata il prima possibile la circolazione regolare dei veicoli, la Società Strada dei Parchi ha rafforzato la prima linea e si è affidata nuovamente all'esperienza di Mercedes-Benz Unimog.

Sei nuovi Unimog U400L e tre U20 sono entrati a far parte del parco veicoli al servizio dell'azienda. I nove Unimog, che

sostituiscono le precedenti generazioni in dotazione all'Ente, saranno coinvolti in numerosi impieghi nell'area di competenza, quella della gestione delle autostrade A24 e A25: un tratto particolarmente impegnativo, che presenta un'altitudine media molto elevata e numerosi viadotti e gallerie che rendono estremamente complesso il lavoro dei mezzi sgombraneve.

Attraverso l'adozione dei nuovi veicoli, la Società Strada dei Parchi ha voluto dare un chiaro e significativo segnale di presenza sul territorio, per garantire a chi viaggia la massima efficienza e sicurezza anche in situazioni di particolari emergenze. Una scelta che risponde alle esigenze degli utenti della strada e degli operatori che hanno a disposizione veicoli con una tecnologia all'avanguardia e specifica per le



prie necessità. Oltre alla fornitura dei veicoli, Mercedes-Benz è responsabile della formazione degli operatori attraverso un corso di addestramento certificato all'utilizzo dell'Unimog. Nei tre giorni di training, i tecnici della Stella illustrano, sia

in aula che sul campo, le potenzialità dei veicoli, fornendo utili indicazioni per gestire al meglio e sempre in sicurezza ogni situazione di difficoltà, anche in condizioni meteo estreme.

Durante la stagione invernale, gli Unimog saranno allestiti

per lo sgombero della neve, equipaggiati con lama e spargisale. Grazie alla sostituzione della lama con una fresa neve più idonea, potranno essere facilmente gestite anche forti nevicate, con livelli di precipita-

Gli Unimog U400L fanno parte della gamma denominata UGN, ovvero il portattrezzi universale per eccellenza: postazione di lavoro ergonomica, cabina in materiale composito fibrorinforzato, trazione integrale permanente, assi a portale con molle elicoidali, fino a tre bloccaggi dei differenziali e pneumatici singoli. I veicoli in dotazione alla Società Strada dei Parchi possono contare su un potente motore 6 cilindri Euro V da 175 kW/238 cv e sono equipaggiati con impianto idraulico a due circuiti, presa di forza dal motore per l'azionamento delle attrezzature e cambio con riduttori 24 marce avanti.

L'Unimog U20, grazie a una larghezza di soli 2,15 m e un diametro di volta di appena 12,6 m, vanta una sorprendente agilità. Il peso totale a terra di 8,5 t permette grandi riserve di carico utile e permette di utilizzare l'U20 durante tutto l'anno con un notevole risparmio. Gli Unimog U20 in dotazione alla Strada dei Parchi sono equipaggiati con motore turbodiesel a 4 cilindri da 110 kW/150 cv di potenza a norma Euro V. La trasmissione è affidata a 16 marce avanti e 14 retromarce. Anche gli U20 sono dotati d'impianto idraulico a due circuiti e prese di forza per l'azionamento delle attrezzature.

DAIMLER / Il nuovo ABA 3 della Stella soddisfa la normativa AEBS

# Il camion frena da solo

IL CERTIFICATO DI OMOLOGAZIONE È STATO CONSEGNATO DAL PRESIDENTE DELLA FEDERAL MOTOR TRANSPORT AUTHORITY. I NUOVI CAMION MERCEDES-BENZ SONO ORA CONFORMI ALLA NORMA EUROPEA.

STOCCARDA - Daimler ha ottenuto dalla German Federal Motor Transport Authority (Autorità federale tedesca dei trasporti a motore) il primo certificato di approvazione che è stato rilasciato in Europa in applicazione del Regolamento internazionale sull'AEBS (Sistema avanzato di frenata d'emergenza). La certificazione si applica ai camion Mercedes Benz e, più specificamente, ai nuovi Actros e Antos lanciati quest'anno al Salone di Francoforte. Questi camion Mercedes-Benz hanno quindi dimostrato di soddisfare già i requisiti di legge che in realtà non diventeranno obbligatori fino alla seconda fase del regolamento che entra in vigore nel 2018. Il certificato di approvazione è stato consegnato dal Presidente della KBA, Ekhard Zinke, a Jens Hamester, Head of Truck Product Engineering, e al dottor Rainer Müller-Finkeldei, Head of Mechatronics Development.

I camion Mercedes-Benz equipaggiati con il sistema di frenata di emergenza ABA (Active Brake Assist) 3 ora certificato sono finora gli unici che già soddisfano i requisiti della Fase AEBS 2, che non diventerà obbligatoria in relazione alle nuove immatricolazioni fino al novembre 2018. Rispetto precoce della Fase 2 significa che questo significativo vantaggio per la sicurezza può essere offerto anche prima del tempo. I Mercedes-Benz Actros - e con essi il loro fratello del settore distribuzione a breve raggio, i Mercedes-Benz Antos - sono resi ancora più sicuri. Mentre l'Actros è stato già considerato il camion più sicuro del mondo, il Nuovo Actros con la prossima generazione di questo sistema unico, l'Active Brake Assist 3, offre anche di più. Il sistema, noto anche come Assistente nella frenata d'emergenza, è ora in grado di prendere azioni indipendenti per avviare una frenatura d'emergenza in risposta ad un ostacolo fisso. L'Actros è quindi in grado non solo di attenuare le conseguenze di una collisione frontale, come finora, ma anche in primo luogo di prevenire questi incidenti: siamo davanti a un'altra pietra miliare nello sviluppo della sicurezza del camion.

I sistemi di assistenza alla guida possono svolgere un ruolo significativo nella prevenzione degli incidenti stradali. Nel 2009 la Commissione Europea, ai sensi del suo regolamento generale di sicurezza, ha avviato una serie di misure volte a migliorare la sicurezza della circolazione stradale. Tra queste prescrive la graduale introduzione obbligatoria di tre importanti sistemi di assistenza al conducente, che riguardano la sicurezza sulla strada per i veicoli in tutta Europa. In una prima fase rende obbligatoria l'installazione di sistemi di controllo elettronici di stabilità del veicolo (EVSC), noti come ESP o ESC, in tutti i nuovi veicoli dei modelli attuali, ivi compresi autobus, autocarri e rimorchi, con effetto dal 1° novembre 2014. Il positivo impatto di tali sistemi può già essere notato sul mercato ed è



Da sinistra: il dottor Rainer Müller-Finkeldei (Head of Mechatronics Development), Jens Hamester (Head of Truck Product Engineering) e il Presidente della KBA, Ekhard Zinke, con il documento di certificazione-omologazione.

stato dimostrato in diversi studi. I notevoli vantaggi di questi sistemi, per autobus pesanti da turismo, camion e loro rimorchi, in particolare, sono indiscussi. L'installazione su tutti i nuovi veicoli prima di quanto proposto nel regolamento UE sarebbe quindi possibile e auspicabile. Il secondo passo riguarda i Lane Departure Warning Systems (LDWS) e gli Advanced Emergency Braking Systems (AEBS) obbligatori per tutti i nuovi veicoli commerciali. Il regolamento si riferisce alle nuove omologazioni rilasciate dal 1° novembre 2013 per gli autobus con più di 9 posti e i camion con un veicolo dal peso ammissibile superiore a 3,5 tonnellate, e per tutti i veicoli di nuova immatricolazione a decorrere dal 1° novembre 2015. I sistemi avanzati di frenatura di emergenza sono progettati per individuare automaticamente una situazione di emergenza e avvertire il conducente stesso della necessità di assumere azioni di frenata o sterzata adeguate al fine di prevenire un incidente o, qualora il conducente non reagisca, attivare un sistema di frenatura del veicolo al fine di evitare incidenti o ridurre al minimo le conseguenze. Il cruise control adattivo e i sistemi di frenata di emergenza che sono attualmente disponibili sul mercato sono in grado di riconoscere e reagire a bersagli mobili, in altre parole di guidare i veicoli o rallentare in anticipo. Il 2012 ha visto l'introduzione del sistema Mercedes-Benz ABA 3, che ora è efficace anche in situazioni che coinvolgono gli ostacoli fissi, come può essere la presenza di un veicolo in panne, e di prendere l'iniziativa per frenare il veicolo fino ad evitare completamente una collisione. Tali sistemi possono svolgere un ruolo significativo per ridurre gli incidenti aiutando conducenti disattenti nel riconoscere situazioni critiche ed essendo in grado di ridurre l'energia cinetica mediante frenate autonome.

80 Unimog alla Regione Sardegna

# U 20, il pompiere

ROMA - Celebre per le sue doti estreme, Unimog ha conquistato la fiducia della Regione Sardegna. Con la consegna di sette esemplari di U 20 sale a 80 il numero degli Unimog in dotazione all'Ente Foreste e all'Assessorato alla Difesa dell'ambiente della Regione Sardegna. I veicoli saranno utilizzati in caso di incendio boschivo, alluvioni e calamità naturali. Anche la Sardegna ha dunque optato per Unimog facendo leva sulla sua versatilità di impiego e longevità. L'allestimento dei veicoli è stato curato dalla Amatori, azienda leader in Sardegna e specializzata nella produzione di allestimenti antincendio a funzionamento oleodinamico. Unimog è protagonista anche nel pattugliamento a terra del territorio sardo, attività fondamentale per consentire l'intervento tempestivo quando l'incendio non è ancora sviluppato ed evitare così costosi interventi aerei. Il resistente mezzo della Stella, dalle spiccate doti fuoristradistiche, si dimostra efficace non solo nel combattere gli incendi ma anche nel prevenirli. Unimog è pienamente operativo anche di notte, in condizioni ambientali particolari o proibitive per i mezzi aerei. I veicoli sono equipaggiati con pneumatici singoli anteriori e posteriori, assali a portale con sospensioni a molle e ammortizzatori anziché balestre, cambio con riduttore che permette Unimog di procedere a velocità molto basse. Inoltre, il bloccaggio dei differenziali (asse anteriore, asse posteriore e bloccaggio ripartitore centrale) garantisce interventi efficaci su terreni scoscesi e con pendenze molto accentuate. Grazie a una larghezza di soli 2,15 m e a un diametro di volta di appena 12,6 m, Unimog U 20 vanta una sorprendente agilità. Le principali caratteristiche d'allestimento dei sette U20 consegnati in Sardegna sono: serbatoio acqua da 3mila litri erogabile in bassa e media pressione, due nassi con recupero idraulico per una lunghezza totale di ben 210 metri, due "lancia mitra" per contrastare il fuoco con portata di 100 l/minuto e 60 l/min. Grazie all'impiego di una pompa sommersa, il riempimento del serbatoio da 3mila litri avviene in soli 3 minuti. Gli Unimog della Sardegna saranno operativi anche in caso di alluvioni o calamità naturali. I veicoli sono dotati, infatti, di ulteriori utensili azionati con impianto idraulico che non richiedono motori ausiliari a benzina: idrovora di svuotamento con portata di 3.600 l/min, sega a catena per cemento armato, martello demolitore, perforatori, trapani, generatore di corrente e verricello. Oltre alla fornitura dei veicoli, Mercedes-Benz offre un corso di formazione agli operatori per l'utilizzo del veicolo e dell'allestimento dedicato.



# Con motori Euro VI. Perché già oggi conviene.

Il nuovo Antos. Pensato per la distribuzione pesante.

Per soddisfare già oggi la normativa di domani sui gas di scarico: i nuovi ed innovativi motori Euro VI di serie sull'Antos riducono nettamente le emissioni di CO<sub>2</sub>, ossidi di azoto e particolato. Inoltre la sua notevole efficienza consente bassi consumi di carburante a totale vantaggio sia dell'ambiente che del vostro bilancio. Venite a scoprirlo presso il vostro concessionario Mercedes-Benz di fiducia e all'indirizzo [www.mercedes-benz.it](http://www.mercedes-benz.it)



DAF TRUCKS / Importante anniversario per l'International Truck Service

# Quarant'anni di ITS

FABIO BASILICO

**EINDHOVEN** - Importante anniversario per ITS, sigla dell'International Truck Service di Daf Trucks, il servizio di assistenza internazionale dedicato ai conducenti di camion che quest'anno festeggia i 40 anni di attività. ITS aiuta gli autisti a rimettersi in marcia in caso di problemi e per questo è da tutti considerata l'organizzazione di assistenza leader del settore dei trasporti. Una storia di tutto rispetto dunque, iniziata nel 1972 sull'onda lunga del forte incremento del trasporto internazionale su strada avviato alla fine degli anni Sessanta del secolo scorso. ITS si qualifica immediatamente come servizio di assistenza pionieristico nel settore e da allora il principio di base non è cambiato: consentire il ripristino della mobilità nel più breve tempo possibile e quindi garantire la massima disponibilità del veicolo.

È pur vero che ITS non si limita soltanto a fornire supporto tecnico per trucks o autobus coinvolti in incidenti o altri episodi problematici: se un conducente resta fermo dopo essere stato coinvolto in un incidente, a causa di problemi al rimorchio o in seguito a problemi legali, è sufficiente telefonare al numero della sede centrale di Eindhoven (+31 40 214 3000) per attivare l'organizzazione di



UNA STORIA INIZIATA NEL 1972 SULL'ONDA LUNGA DEL FORTE INCREMENTO DEL TRASPORTO INTERNAZIONALE SU STRADA AVVIATO ALLA FINE DEGLI ANNI SESSANTA DEL SECOLO SCORSO. ITS SI QUALIFICA IMMEDIATAMENTE COME SERVIZIO DI ASSISTENZA PIONIERISTICO NEL SETTORE.

assistenza internazionale Daf. Inoltre, i conducenti possono richiedere assistenza tramite mail all'indirizzo [daf.its.callcenter@daftrucks.com](mailto:daf.its.callcenter@daftrucks.com).

Fin dall'inizio, il costruttore olandese ha deciso di gestire internamente il servizio di assistenza ITS che si pone al centro dell'organizzazione che fa capo

al Gruppo Paccar, tra i dipartimenti Paccar Parts e Market Service, per avere il costante accesso alle conoscenze tecniche più aggiornate e la rapida evasione delle richieste urgenti di ricambi. Daf ITS offre infatti una disponibilità 24 ore su 24, 365 giorni all'anno e assicura l'assistenza in ben 49 Paesi eu-

ropei, fornendo i propri servizi ai conducenti e ai concessionari Daf Trucks in dieci lingue. L'ottima reputazione che questo servizio ha saputo conquistare nel Vecchio Continente ha fatto da volano alla nascita di un'organizzazione simile che è stata lanciata nel 1998 in Nord America per supportare le consocia-

te di Paccar Peterbilt e Kenworth.

ITS può contare su un sistema informatico all'avanguardia che consente di stabilire quale, tra gli oltre 1.000 punti di assistenza Daf, è il più vicino al conducente in difficoltà. Non appena viene contattato il concessionario più vicino, l'autista riceve immediatamente informazioni circa l'orario in cui riceverà assistenza. Il servizio di assistenza si occupa inoltre di contattare il dealer presso il quale il veicolo è registrato per la manutenzione e organizzare una garanzia di pagamento in modo tale che il conducente non debba preoccuparsi di questione finanziarie. Daf ITS informa del problema anche la sede di partenza del veicolo e tiene aggiornata la società sullo stato della richiesta di assistenza.

ITS esegue l'analisi di tutte le richieste di aiuto pervenute e su tale base genera statistiche e rapporti. Spiega Johan Drenth, Direttore del dipartimento post-vendite di Daf Trucks: "Una quota significativa di guasti può essere attribuita al mancato rispetto delle scadenze di manutenzione. Questo ci dimostra l'importanza di effettuare regolarmente la manutenzione preventiva per evitare tempi di inattività non pianificati e, di conseguenza, costi inutili. Grazie ai rapporti di Daf ITS i concessionari Daf possono fornire agli operatori del trasporto analisi delle flotte mirate: la massima disponibilità del veicolo è fondamentale nel settore dei trasporti. Per questo motivo Daf ITS ormai da quarant'anni fonda la propria attività sulla qualità e sulla rapidità".

DAF TRUCKS

## ASSEMBLATO IN MAROCCO IL PRIMO CF85

**EINDHOVEN** - In un'epoca in cui la globalizzazione domina incontrastata, non sorprende l'operazione strategica di Daf Trucks che ha assemblato il primo CF85 in Marocco dando così il "la" all'assemblaggio locale dei veicoli della sua gamma presso la CFAO Motors Maroc, già responsabile dal 2005 del settore marketing e vendite di Daf Trucks. Il primo CF85 prodotto nel Paese nordafricano è uscito dalla linea di produzione di CFAO agli inizi di maggio 2012. CFAO Motors assemblerà due modelli della popolare serie CF: una motrice a due assali per applicazioni generali e un veicolo non articolato a quattro assali (8x4) per l'utilizzo in settori come l'industria mineraria. "Questi veicoli sono ideali per gli impieghi pesanti per il trasporto nazionale, poiché uniscono affidabilità e comfort ottimale per il conducente, oltre a un consumo carburante ridotto - ha spiegato Philippe de Condé, Amministratore delegato della Divisione veicoli



industriali di CFAO Motors Maroc - Vogliamo migliorare ulteriormente la posizione sul mercato di Daf nel segmento dei veicoli superiori alle 19 tonnellate. Entro il 2012 intendiamo raggiungere una quota di mercato superiore all'11 per cento, rispetto al 9 per cento conseguito l'anno scorso". In media, CFAO Motors Maroc assembla cinque veicoli CF ogni settimana utilizzando i cosiddetti kit CKD (Completely Knocked Down), spediti dalla sede Daf Trucks di Eindhoven a Casablanca. Per Daf CFAO è un partner prestigioso e professionale che mira a rafforzare ulteriormente la posizione del costruttore in Marocco. Per raggiungere questo ambizioso obiettivo, CFAO si avvale di una rete consolidata di sei concessionari per le attività di assistenza e vendita.

DAF TRUCKS / Avvio positivo in Russia: in un anno consegnati oltre tremila veicoli

# Inizio con le scintille

IL COSTRUTTORE OLANDESE HA OTTENUTO UNA QUOTA DI MERCATO DEL 6,9 PER CENTO. OBIETTIVO È CHIUDERE QUEST'ANNO CON IL 10 PER CENTO, OVVERO 2.700 UNITÀ.

**EINDHOVEN** - Se in Italia e in Europa ci affanniamo per cercare ogni strada per uscire dalla crisi, ci sono realtà neanche tanto lontane che sorridono, che hanno superato il guado e cercano, invece, le strade per navigare bene e meglio con la ripresa in atto. È il caso della Russia, che nel 2011 ha visto proseguire la ripresa dell'economia dopo la crisi. Nel 2004 la crescita del PIL era stata del 7,2 per cento. A quei tempi era necessario ridurre il debito, ristabilire la crescita economica e diminuire la dipendenza. Oggi Vladimir Putin dichiara di voler rafforzare il ruolo guida delle compagnie statali nel promuovere la crescita economica russa e lo sviluppo tecnologico. E infatti la Russia sta continuando a investire nei trasporti e nelle infrastrutture ferroviarie proprio al fine di favorire la crescita.

La Russia è oggi al primo posto tra i Paesi del G8 in termini di crescita economica rispetto all'anno precedente e Morgan & Stanley ha affermato che sarà l'economia mondiale con più rapida crescita. Per i prossimi tre anni i saggi di crescita eco-

nomica del paese non saranno inferiori al 4 per cento annuo e nel prossimo decennio l'economia russa potrebbe crescere addirittura del 60 per cento stando alla stima pubblicata dagli analisti dell'istituto bancario Credit Suisse. A fronte di questi numeri Daf Trucks ha scelto la Russia come mercato chiave per un'ulteriore crescita nel 2012.

Nel mese di maggio dello scorso anno, il costruttore olandese ha aperto l'ufficio marketing e vendite a Mosca con l'obiettivo fondamentale di ampliare la propria presenza sul mercato russo. Con l'espansione della rete Daf in Russia, che può contare su tredici dealer di vendita e assistenza, l'inaugurazione di un Paccar Parts Distribution Centre e la consegna di oltre 3mila veicoli a partire dal mese di maggio 2011, Daf Trucks Russia ha registrato un inizio positivo.

La rapida crescita del mercato russo dei veicoli industriali ha generato una forte crescita anche sul mercato dei veicoli in Europa occidentale. La previsione è che entro il 2015 saranno registrate più di 36mila unità nel segmento dei veicoli pesanti rispetto alle 26mila del 2011. "Con più di 1.500 veicoli consegnati - afferma Arie Hendrikx, Amministratore delegato di Daf Trucks Russia - Daf ha ottenuto una quota di mercato del 6,9 per cento nel 2011 tra i diversi marchi europei. L'obiettivo di quest'anno è una quota di mercato del 10 per cento, corrispondente a circa 2.700 veicoli".

Daf Trucks fornisce al mercato russo il modello Space Cab XF105 per il trasporto su lunghe percorrenze. "In Russia - dichiara Hendrikx - il modello XF è famoso per essere il veicolo che combina un consumo car-

burante ridotto con un elevato comfort per il conducente, efficienza e affidabilità. Per continuare a costruire sulle basi della nostra posizione sul mercato, stiamo attualmente studiando la possibilità di introdurre anche i modelli Daf LF e CF".

All'inizio del 2011, la rete di concessionari comprendeva i concessionari Daf Trucks di vendite e assistenza a Mosca e a San Pietroburgo e i concessionari di assistenza Daf di Ekaterinburg e Smolensk. Negli ultimi dodici mesi, Daf ha aperto undici nuovi concessionari di vendite e assistenza sul mercato russo, con l'obiettivo a lungo termine di raggiungere il numero di venti concessionarie complete a disposizione. "Lavoriamo con grande costanza - prosegue il numero uno di Daf Trucks Russia - all'espansione della nostra rete, con l'obiettivo di fornire ai trasportatori il servizio migliore possibile. Adesso disponiamo di nuovi concessionari Daf a Mosca, in Russia meridionale, negli Urali e nella regione del Volga, nella parte centrale del Paese. Alla fine di quest'anno prevediamo di aggiungere alla rete nuove sedi di concessionari nella Russia orientale, nella Russia meridionale e in Siberia".

Per fornire il massimo livello di assistenza, Paccar Parts ha istituito il proprio Parts Distribution Centre nelle vicinanze di Mosca. "Il cliente - conclude Hendrikx - esige il massimo utilizzo dei propri veicoli. La disponibilità ottimale dei ricambi Daf, combinata a tempi di consegna brevi, occupa un ruolo essenziale".

PACCAR

## ROD MCGEARY NUOVO DIRETTORE

**WASHINGTON** - Rod McGeary è stato eletto nuovo Direttore di Paccar. Succede a Tom Plimpton che ha lasciato il Board lo scorso 12 settembre per andare in pensione. "Paccar - ha detto Mark C. Pigott, Presidente e Ceo di Paccar - è molto soddisfatta dell'ingresso di McGeary nel Consiglio dei Direttori. La sua decennale esperienza esecutiva nella gestione globale e nell'ambito tecnologico sarà molto preziosa per la crescita mondiale di Paccar. Dal 1972 al 2000 Rod McGeary ha ricoperto diversi incarichi di responsabilità all'interno della KPMG, fino alla posizione di presidente. È stato inoltre presidente e Ceo di Brience, aziende del settore informatico, dal 2000 al 2002 nonché numero uno di BearingPoint dal 2004 al 2009 e Ceo dal 2004 al 2005. Dal 2010 a quest'anno McGeary ha svolto la funzione di presidente non esecutivo della Tegile Systems, compagnia del settore informatico. Prima di assumere il nuovo incarico in Paccar, il neo direttore aveva la stessa mansione in Cisco Systems.



VOLVO TRUCKS / Nuovo servizio per ridurre i costi sempre più onerosi del carburante

# Soluzione Fuel Advice

L'INIZIATIVA PREVEDE CHE UN CONSULENTE VOLVO TRUCKS SUI CONSUMI AIUTI LE AZIENDE DI TRASPORTO A RIDURRE I COSTI, INSERENDO AL TEMPO STESSO I MIGLIORAMENTI OTTENUTI IN UN CONTESTO A LUNGO TERMINE. IL SERVIZIO PREVEDE TRE MODULI: COACHING SUI CONSUMI, STRUMENTI PER LA GESTIONE DEL CARBURANTE E SUPPORTO ALLA GESTIONE DEL CARBURANTE.

**Guido Prina**

**GÖTEBORG** - Ridurre i costi del carburante. Una sfida necessaria che sembra infinita e che impone ai protagonisti del trasporto di cercare sempre nuove e valide soluzioni. Come quella che propone Volvo Trucks con il nuovo servizio Fuel Advice che consente alle aziende di trasporto di ridurre i costi per il carburante con risparmi a lungo termine fino al 5 per cento. Il

tutto grazie all'intervento di un consulente che assiste l'azienda pianificandone e verificandone i consumi di carburante. Un lavoro complesso ma indispensabile, tenuto conto che nelle suddette aziende i costi per il carburante rappresentano tra il 25 e il 35 per cento dei costi totali. Inoltre, poiché i margini di profitto dei trasportatori sono spesso decisamente ridotti, ogni opportunità di risparmio può fare una differenza im-



Mikael Lidhage, Fuel Management Director presso Volvo Trucks

portante.

“Per riuscire a ridurre il consumo di carburante complessivo di un'azienda - dice Mikael Lidhage, Fuel Management Director presso Volvo Trucks - i conducenti svolgono un ruolo fondamentale. I nostri corsi di formazione sulla guida economica per conducenti si sono dimostrati efficaci, ma senza un follow-up professionale, i risultati sono spesso a breve termine. Ecco perché proponiamo il Fuel Advice, un servizio che prevede che un consulente personale sui consumi aiuti le aziende a ridurre i costi, inserendo al tempo stesso i miglioramenti ottenuti in un contesto a lungo termine. Il servizio prevede tre moduli: Coaching sui consumi, Strumenti per la gestione del carburante e Supporto alla gestione del carburante. Il sistema richiede che l'azienda di trasporto nomini uno specialista che sia responsabile dei consumi e gestisca tutti i contatti con il consulente Volvo”.

Il modulo Coaching sui consumi prevede che i consulenti per i consumi registrino e analizzino le tecniche di

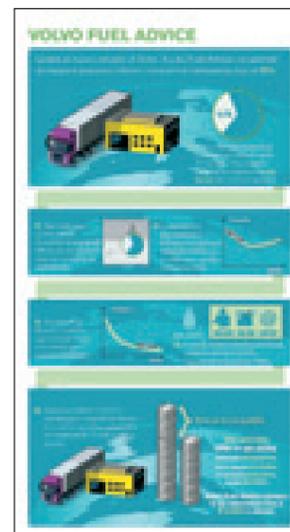
guida dei singoli conducenti e inseriscano i dati raccolti in rapporti mensili. Forniscono inoltre suggerimenti pratici su come ridurre i consumi di carburante e assistono il cliente nella pianificazione e nella strutturazione delle azioni correttive necessarie.

Gli Strumenti per la gestione del carburante si riassumono in uno strumento basato sul web con risorse che forniscono ispirazione, istruzioni e informazioni pratiche sui modi più semplici ed efficaci per risparmiare carburante. Il Supporto alla gestione del carburante è l'interfaccia del cliente per mantenere i contatti con il proprio consulente per i consumi, sempre disponibile a rispondere a eventuali domande e a fornire utili consigli.

## FEEDBACK CONTINUO

“L'obiettivo del servizio - aggiunge Mikael Lidhage - è migliorare la qualità e l'efficienza di tutte le iniziative intraprese per risparmiare carburante. Grazie al continuo feedback fornito ai clienti, tali iniziative diventano sempre più naturali e semplici da applicare. Un cliente coinvolto e impegnato, che dispone di canali di comunicazione aperti con i propri conducenti, con lo specialista dell'azienda responsabile dei consumi e con il consulente Volvo, può ridurre i consumi di carburante del 3-5 per cento senza difficoltà”.

Fuel Advice, che viene proposto inizialmente solo in Europa, completa l'offerta del Servizio di gestione del carburante di Volvo Trucks già esistente e rivolto principalmente alle aziende di trasporti di maggiori dimensioni. “Grazie a Fuel Advice, anche le aziende più piccole potranno beneficiare di una supervisione personale e di un consulente per i consumi dedicato”, spiega Mikael Lidhage. Fuel Advice è disponibile con la nuova serie FH. Per i modelli precedenti dotati di Dynafleet sarà disponibile dai primi mesi del 2013.



Con Fuel Advice, anche le aziende più piccole potranno beneficiare di una supervisione personale e di un consulente per i consumi dedicato. Fuel Advice è disponibile con la nuova serie FH.

Dagli Stati Uniti buone notizie sulla presenza di donne al volante di mezzi pesanti

# Volvo Trucks sostiene Women in Trucking

**GÖTEBORG** - Donne al volante e senza infondati pregiudizi. È vero che l'industria dei trasporti è ancora un settore a netta predominanza maschile, nonostante la carenza di autisti e le richieste di una maggiore parità dei sessi. Tuttavia, in diverse parti del mondo, ci sono persone che stanno lavorando con impegno per cambiare le cose. Una di queste è Ellen Voie, fondatrice e presidente di Women in Trucking, organizzazione creata nel 2007 con sede a Plover, nel Wisconsin (Usa) che ha come obiettivi sostenere gli sforzi delle donne di assumere incarichi all'interno dell'industria dei trasporti, rendere visibili i cambiamenti apportati dalle donne nel mondo dei trasporti, stimolare l'industria dei trasporti a esaminare ogni ostacolo che impedisce alle donne di fare carriera nel settore, agire come un network e un forum per tutte le donne attive nell'industria dei trasporti.

Appoggiata da Volvo Trucks, Women in Trucking ha avuto già il merito di mettere in evidenza che ci sono più donne autista negli Stati Uniti che in altri Paesi (almeno di quelli che hanno statistiche sull'argomento): 5,3 per cento dei 3,2 milioni di driver totali contro il 3,5 per cento del Canada, il 3 per cento della Svezia, l'1-2 per cento della Gran Bretagna, dell'Australia e della Danimarca e solo l'1 per cento



Ellen Voie, fondatrice e presidente di Women in Trucking, organizzazione nata nel 2007.

se consideriamo l'intera Europa. “L'attuale carenza di autisti negli Stati Uniti potrebbe essere attenuata raddoppiando il numero delle conducenti donna e arrivando a superare il 10 per cento del totale - dice Ellen Voie - C'è però molto da fare. Le aziende di trasporto e i loro impiegati maschi sono ancora troppo abituati alla loro cultura machista. Le donne nell'industria dei trasporti stanno abbattendo le barriere e questo provoca risentimento in alcuni uomini. Per esempio, è ancora abbastanza usuale per le donne essere molestate dai loro colleghi maschi e sentirsi indifese e insicure durante le soste e presso i terminal di trasbordo. Stiamo lavorando per cambiare questa situazione”.

Women in Trucking sta facendo molto e il suo attivismo incomincia a lasciare il segno. Attualmente l'organizzazione conta su 2mila membri, tra cui Volvo Trucks che ne sta attivamente supportando il lavoro, inclusa la sponsorizzazione dell'iniziativa Salute alle Donne Dietro le Ruote, ovvero l'evento annuale che celebra le donne autiste professioniste. “Non è solo l'industria dei trasporti ma anche l'intera società che può trarre beneficio da un maggior numero di donne impiegate in professioni tradizionalmente maschili, come quella di autista o altre - ag-

giunge Ellen Voie - Le donne conducenti sono spesso autiste più attente alla sicurezza e all'integrità dei loro mezzi. Ciò è di indubbio vantaggio per una società di trasporti”.

In Europa, ci sono organizzazioni simili a Women in Trucking attive in diversi Paesi: Lady Truck Drivers in Gran Bretagna, La Route Au Féminin in Francia, Queen of the Road in Svezia, NaisPark in Finlandia, Kitty Truckers in Slovenia, Buona Strada in Italia. L'International Lady Truck Drivers Association coordina tutte le organizzazioni europee.



DAF TRUCK / La motorizzazione Euro 6 non è la sola novità sull'ammiraglia olandese XF

# Quando il silenzio è d'oro

IL MODELLO DI PUNTA DI CASA DAF SI CANDIDA ORA COME VEICOLO PIÙ SILENZIOSO TRA TUTTI QUELLI MOTORIZZATI EURO 6, GRAZIE ALLA CURA CON CUI È STATO INCAPSULATO IL PROPULSORE. MA NON È CERTO QUESTA L'UNICA CARATTERISTICA VINCENTE DEL NUOVO XF CHE ABBIAMO AVUTO MODO DI TESTARE SULLE STRADE SPAGNOLE. VEDIAMO NEL DETTAGLIO.

Mauro Zola

**ANTEQUERA** - La prima cosa che colpisce è il rumore, anzi l'assenza dello stesso, perché il nuovo Daf XF105 fin da ora si candida come veicolo più silenzioso tra tutti quelli motorizzati Euro 6. Questo grazie alla cura con cui è stato incapsulato il propulsore. Ma non è certo questa l'unica caratteristica vincente del nuovo modello che abbiamo avuto modo di testare sulle strade spagnole, impegnando i nuovi motori Euro 6 su salite fino al sette per cento; il risultato è stato molto simile a quello che avremmo potuto ottenere sulle corrispettive versioni Euro 5, sia il modello con potenza di 460 cv che quello con 510 cv (l'alternativa da 410 cv è inadatta al mercato italiano) conservano non soltanto la stessa cavalleria della serie precedente ma anche il medesimo compor-

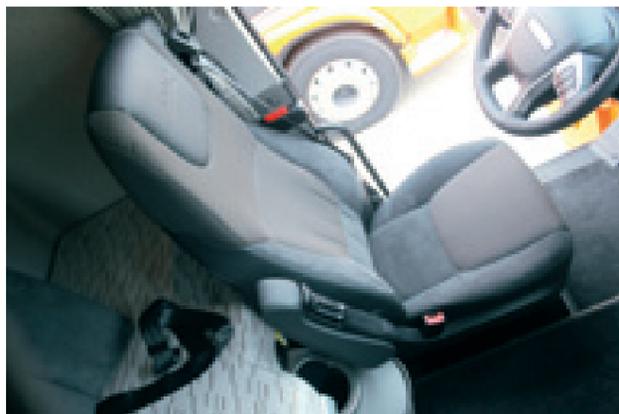
tamento. In sostanza si tratta di motori non troppo aggressivi, che si lasciano condurre docilmente e danno il meglio di sé quando lanciati. Naturalmente il 510 cv è più adatto a percorsi impegnativi, ma anche con 460 cv si viaggia tranquillamente, portandosi dietro un peso di 40 t in ottava marcia sulla già citata pendenza del 7 per cento, a una velocità di 40 km/h. In più, parlando di coppia, proprio questa versione sembra aver ottenuto i maggiori vantaggi dalla nuova tecnologia Euro 6 e si dimostra ai bassi regimi perfino più pronta alla risposta.

## ECO ROLL DI SERIE

A supportare egregiamente entrambi i modelli il cambio automatizzato As Tronic a dodici marce (per usi specifici disponibile anche con sedici rapporti),



Tra le dotazioni più importanti dell'XF105 Euro 6 c'è l'Eco Roll fornito di serie, che contribuisce alla riduzione dei consumi. Al freno motore potenziato può essere aggiunta anche la versione 3 dell'Interder ZF, con una potenza frenante fino a 500 kW.



I nuovi sedili possono essere regolati molto più facilmente rendendo un utile servizio agli autisti nello svolgimento del loro lavoro.

decisamente da preferire al corrispettivo manuale, dotato com'è di un nuovo software (e sono disponibili anche alternative mirate ad esempio per il trasporto di liquidi o per l'off road), che ci è sembrato particolarmente morbido nelle cambiate. Facilitate tra la undicesima e la dodicesima dal Fast Shift, grazie a cui vengono effettuate senza che venga disinnestata la frizione e quindi con benefici per il comfort e per i consumi.

La dotazione più importante è però l'Eco Roll, fornito di serie, che permette, quando si af-

frontano leggere discese, di porre in automatico il cambio in folle riducendo i consumi anche dell'1 per cento. E in effetti nel corso del nostro doppio test il dispositivo è entrato in funzione spesso, abbassando sensibilmente il computo dei litri consumati. Al freno motore potenziato del nuovo XF 105 può essere aggiunta anche la versione 3 dell'Interder di ZF, con una potenza frenante fino a 500 kW disponibile fin dai bassi regimi.

L'altra grande novità è naturalmente rappresentata dal nuovo assetto delle cabine. Appro-

fittando di una base solida e ormai ben collaudata come quella di Space e Super Space, i progettisti Daf si sono limitati a lavorare di fino sull'allestimento, oltre che nel modificarne la linea. Dal punto di vista funzionale all'esterno spicca la nuova calandra che ha permesso di montare un radiatore di maggiore dimensioni e di migliorare l'aerodinamica. Nuova forma anche per i paraurti, in acciaio galvanizzato spesso 2,5 mm che riduce i rischi in caso di incidente, e nuovi fender ai lati, utili per massimizzare il flusso

d'aria necessario per il raffreddamento del motore Euro 6.

Interessante il design laterale, reso curvilineo, e interrotto dai deflettori che evitano di sporchi la fiancata. A completare la cura aerodinamica l'aggiunta di minigonne laterali e, soltanto per la Space Cab, di uno spoiler sul tetto, dotato di meccanismo per la regolazione facilmente azionabile a mano dall'autista.

Completamente rinnovati gli interni, che ora ruotano attorno al cruscotto ergonomico, rivestito in un non troppo elegante

INTERVISTA / Paolo Starace, Amministratore delegato Daf Trucks Italia

## “Obiettivo il 10 per cento delle vendite totali”

**ANTEQUERA** - I primi esemplari del nuovo Daf XF105 arriveranno in Italia nell'aprile del prossimo anno, anche se trattandosi di un camion che dispone soltanto della motorizzazione Euro 6 è difficile prevedere un forte impatto sulle vendite. “Siamo comunque ottimisti - spiega Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia - Il nuovo modello potrà rappresentare nel 2013 un 10 per cento delle vendite totali: questo se riusciremo a rivolgerci alle aziende giuste, cioè a chi deve muoversi in Europa attraversando magari Austria e Svizzera, dove sono già state previste agevolazioni per chi ha comprato un Euro 6”.

**Quale sarà la differenza di prezzo rispetto all'attuale gamma?**

“I listini definitivi non sono ancora disponibili, ma possiamo ipotizzare che sia compresa tra i 10 e i 14mila euro, che però non comprendono soltanto la nuova motorizzazione ma anche gli aggiornamenti apportati sulla nuova cabina e più in generale su tutto il camion”.

**Come accaduto in passato, il cambio di tecnologia porterà a fine 2013 una corsa ad accaparrarsi gli ultimi Euro 5 disponibili?**

“È un'eventualità su cui stiamo lavorando insieme alla nostra rete, per essere sicuri di riuscire a soddisfare ogni tipo di richiesta”.

**A proposito di rete, l'ennesimo anno di crisi ha messo molti dealer in sofferenza. Cosa state facendo per aiutarli?**

“Cerchiamo di dar loro strumenti di gestione ottimali oltre ad



Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia

aver proseguito su una politica di 'bill to order' cioè scaricandoli dal peso degli stock. Abbiamo anche attivato corsi di formazione specifica per supportarli. In generale, chi ha saputo mettere in piedi

anche un'attività di service funzionale regge bene, puntando soltanto sulle vendite è invece difficile”.

**State programmando attività di sostegno anche a livello di Unrae?**

“Sì, cercando un dialogo con lo Stato ma senza chiedere contributi. Quello che vogliamo è una politica più efficace di protezione delle aziende di trasporto, per fermare il fenomeno della delocalizzazione che sta assumendo contorni preoccupanti. Per Daf in realtà vendere un camion da noi oppure nei Paesi dell'Est Europa è lo stesso, ma noi rappresentiamo l'Italia e vogliamo cercare di fare qualcosa per limitare le fughe”.

**Avete già in mente qualche proposta?**

“Sì e si tratta di possibilità concrete, ad esempio legate al costo del lavoro, che è uno dei maggiori stimoli per trasferirsi fuori dal Paese. Visto che oggi in Italia il tasso di disoccupazione ha raggiunto l'11 per cento e che si tratta per il 25 per cento di giovani, perché non prevedere una defiscalizzazione per chi li trasforma in autisti? Oggi l'agenda del Governo non è certo concentrata sul trasporto, ma risolte le prime emergenze credo ci sia spazio per discutere di come salvare un comparto molto più importante per l'economia nazionale di quel che si crede”.

**A proposito, l'attuale presidente Unrae è dimissionario, potrebbe essere lei a prendere il suo posto?**

“Ho dato la mia disponibilità, ma naturalmente rimetto la decisione agli altri membri del consiglio”.

falso legno, mentre la plastica sul lato destro pare solida e piacevole da toccare. La strumentazione comprende ora uno schermo a colori da 5 pollici, attraverso cui possono essere seguiti i consigli del sistema Driver Performance Assistant, che analizza lo stile di guida dell'autista e lo indirizza verso una gestione ideale del camion. A fianco del cruscotto la consolle centrale, in cui trovano posto il comando per il freno a mano e il sistema radio/navigatore satellitare. Molto curati anche i particolari, come i due portabicchieri integrati posizionati in basso o il tavolino estraibile.

#### DIMENSIONI INALTERATE

Più in generale, mantenendo inalterate le dimensioni, che nel caso della Super Space sono le maggiori oggi su mercato, l'attenzione di Daf si è concentrata nel migliorare tanti particolari, come il letto, che ora è lungo 220 cm e può disporre di un comodo mensola con tasche, portatazze e connettore a 12 volt. Degni di nota i nuovi sedili, che possono essere regolati molto più facilmente: questo non vuol dire che il marchio o-

landese abbia trasgredito alle sue regole di morigeratezza, sono infatti rivestiti in un tessuto piacevole ma certo non lussuoso. L'importante del resto è che siano comodi. Così come comodo è il pedale del freno sospeso.

Nel corso del nostro test ci siamo concentrati sulla Space Cab, che conta su di un'altezza di 175 cm da sopra il tunnel motore (che resta di 13 cm) e che pare tra le due quella che ha più guadagnato dalla trasformazione e si conferma la soluzione più adatta alle flotte, che restano il cliente d'elezione per il trattore Daf. Nel corso del viaggio abbiamo potuto apprezzarne le nuove sospensioni pneumatiche, davvero efficaci nel ridurre al minimo i sobbalzi, senza per questo rivelarsi fastidiosamente morbide.

E a proposito di sospensioni, Daf ha introdotto sull'assale posteriore la soluzione Stabilink, che integra lo stabilizzatore e, oltre a ridurre il peso (a proposito, quello del trattore Euro 6 è superiore all'Euro 5 di poco meno di 90 kg), miscela al meglio il livello di rigidità. Questo può essere abbinato a un nuovo assale, che oltre a far risparmiare olio aiuta ridurre la rumorosità ai livelli di cui abbiamo già riportato.



All'esterno della cabina il nuovo Daf XF105 Euro 6 presenta numerose migliorie che colpiscono non solo dal punto di vista del design ma anche dell'aerodinamica. Gli interni sono stati completamente rinnovati.

## LA CARTA D'IDENTITÀ



**Cognome** - Daf  
**Nome** - XF105 FTX 510  
**Cabina** - Space cab.

**Motore** - MX13 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: sistema di iniezione diretta Common rail, turbocompressore a geometria variabile e intercooler, ricircolo dei gas di scarico EGR, convertitore catalitico SCR, filtro antiparticolato. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 6. Cilindrata: 12.900 cc. Potenza max CE: 375 kW/510 cv da 1.495 a 1.750 giri/min. Coppia max CE: 2.500 Nm da 1.000 a 1.425 giri/min.

**Cambio** - AS Tronic automatizzato a 12 marce + 4 retromarce.  
**Pneumatici** - 315/70 R22,5.  
**Dimensioni** - Passo 3.800 mm.  
**Sospensioni** - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a quattro soffiotti con ammortizzatori.  
**Freni** - A disco sulle quattro ruote, con ABS, EBS, Vehicle Stability Control, Freno motore MX, Intarder 3.  
**Dotazioni** - Driver Perform Assistenza, Adaptive Cruise Control, Lane Guard System, Eco Roll.

**Serbatoio carburante** - 845 litri (AdBlue 90 litri).

**Cognome** - Daf  
**Nome** - XF105 FTX 460  
**Cabina** - Space cab.

**Motore** - MX13 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: sistema di iniezione diretta Common rail, turbocompressore a geometria variabile e intercooler, ricircolo dei gas di scarico EGR, convertitore catalitico SCR, filtro antiparticolato. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 6. Cilindrata: 12.900 cc. Potenza max CE: 340 kW/462 cv da 1.425 a 1.750 giri/min. Coppia max CE: 2.300 Nm da 1.000 a 1.425 giri/min.

**Cambio** - AS Tronic automatizzato a 12 marce + 4 retromarce.  
**Pneumatici** - 315/70 R22,5.  
**Dimensioni** - Passo 3.800 mm.  
**Sospensioni** - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a quattro soffiotti con ammortizzatori.  
**Freni** - A disco sulle quattro ruote, con ABS, EBS, Vehicle Stability Control, Freno motore MX, Intarder 3.  
**Dotazioni** - Driver Perform Assistenza, Adaptive Cruise Control, Lane Guard System, Eco Roll.

**Serbatoio carburante** - 620 litri (AdBlue 90 litri).

### I SEGRETI DEL NUOVO PROPULSORE EURO 6

## Sfruttata l'esperienza Paccar



Il nuovo Daf XF105 Euro 6 è un concentrato di tecnologie.

**ANTEQUERA** - Per progettare il proprio motore Euro 6 Daf ha fatto ampio ricorso a quanto già sperimentato dalla capogruppo Paccar negli Stati Uniti, pur se i motori forniti a Kenworth e Peterbilt rispondono alle norme Epa 10 che, rispetto a quelle che entreranno in vigore in Europa, sono più rigide sugli ossidi di azoto e meno sul particolato.

Da quella base comunque i progettisti del costruttore olandese hanno pescato un know-how importante sul ricircolo dei gas di scarico, il filtro antiparticolato attivo e il turbocompressore a geometria variabile, tornato utile soprattutto in sede di progettazione del blocco motore, per adattarlo al vano dell'XF. Motivo per cui il circuito EGR è stato portato in posizione rialzata, così che il turbo potesse essere montato vicino al blocco, riducendo in sostanza le dimensioni generali del propulsore.

La scelta di un turbocompressore a geometria variabile, oltre a migliorare la flessibilità delle prestazioni, consente di valorizzare il ricircolo dei gas di scarico,

soprattutto a un basso regime di giri, controllando la quantità di emissioni che viene reimpressa nel motore e di conseguenza calmierando i consumi. Altro effetto positivo è stato il miglioramento, sempre nell'arco dei 1.500 giri/min, dell'erogazione della potenza frenante dell'MX Engine Brake.

Alle tecnologie di derivazione statunitense Daf ha aggiunto un particolare tipico della più recente produzione europea, l'iniezione Common rail, con una pressione molto elevata, fino a 2.500 bar. Pre-iniezione e post-iniezione possono anche essere combinate tra loro, in modo da ottimizzare la combustione e di conseguenza anche rumorosità, emissioni e soprattutto consumi.

L'ultimo elemento necessario per poter soddisfare i requisiti Euro 6 è rappresentato dall'accoppiata convertitore catalitico SCR e filtro antiparticolato, quest'ultimo a rigenerazione passiva, possibile grazie all'incremento della temperatura ottenuto incapsulando i componenti base del sistema di scarico. Se comunque non fosse possibile raggiungere la temperatura necessaria per innescare la rigenerazione è possibile passare alla fase attiva, iniettando carburante nel convertitore catalitico di ossidazione, operazione a cui provvede un settimo iniettore posizionato tra il turbo e il filtro.

Questa combinazione si innesta sulla base di una testata in ghisa a grafite, con un monoblocco che ingloba nuova parte delle tubature, oltre ai due gruppi pompa del Common rail. Naturalmente nell'MX13 sono state integrate anche le soluzioni già adottate sui modelli Euro 5 della serie ATe, come le fasce elastiche dei pistoni ottimizzate e un ulteriore sistema di raffreddamento. Il motore Euro 6 di Daf è disponibile in tre livelli di potenze, gli stessi della serie precedente, e cioè con 410, 460 o 510 cv.



## SCANIA G480 LA MNA Ecolution

SULLA STRADA DELLA PIENA EFFICIENZA, SCANIA HA REALIZZATO CON LA CONFIGURAZIONE ECOLUTION UN OTTIMO COMPROMESSO TRA PRESTAZIONI E CONSUMI RIDOTTI. IL MODELLO IN PROVA HA DIMOSTRATO DI POTER DARE GRANDI SODDISFAZIONI ANCHE AGLI AUTISTI PIÙ ESIGENTI E SUI PERCORSI PIÙ IMPEGNATIVI.

chiato Scania, pesa appena 414 kg.

Nel tracciare i tratti distintivi della serie Ecolution, la scelta della cabina è caduta, come prevedibile, sul modello Highline della serie G, che rispetto alla più celebrata serie R soffre di un tunnel motore pronunciato, con un'altezza di circa 35 centimetri, ma per il resto si rivela adeguata anche alla linea, con tutto quello che serve anche se si devono passare più notti a bordo. Questo grazie a una lettino di dimensioni adeguate (lungo poco meno di due metri e largo sessanta cm) e a una buona gestione degli spazi, con un pratico frigorifero posizionato sotto la cuccetta (uno dei pochi optional a bordo), i tre ampi cassettoni che sovrastano il parabrezza e, per gli attrezzi da lavoro, una stiva esterna di grandi dimensioni. In più c'è quell'in-

# Missione compiuta

Mauro Zola

MILANO - La ricerca dell'efficienza è un mantra che tutti i costruttori ripetono incessantemente, nel tentativo di ritrovare il feeling con una clientela in evidente difficoltà. Alla necessità imperante dà il suo contributo anche Scania, che ha messo in vendita la configurazione Ecolution, basata sui modelli della serie G, in cui coniuga l'esclusività solita del marchio con soluzioni pratiche per ottimizzare la gestione del camion. Così, eccoci a bordo dello Scania G480 LA MNA Ecolution. In particolare, il modello oggetto

della prova di questo mese, a una configurazione molto accurata, e azzeccata, unisce una motorizzazione ancora gradita dai camionisti italiani che, crisi o non crisi, quando possono, o devono, nel caso di trasferte frequenti sulla via degli Appennini, scelgono di poter contare su qualche cavallo in più. I 480 erogati da questo motore sono un numero sufficiente anche per i percorsi più difficili. Li mette a disposizione il classico sei cilindri del costruttore svedese in versione Scr. Sì, perché chi sceglie di comprare Scania si trova oggi nella situazione, privilegiata, di poter scegliere questo

propulsore sia, come già detto, con il catalizzatore Scr, che con il ricircolo dei gas di scarico o addirittura in versione Euro 6. Premessa necessaria: in tutti e tre i casi, tenendo anche conto dell'AdBlue, i consumi all'incirca si equivalgono, Euro 6 compreso.

Nella sostanza non si tratta del tanto agognato, dagli scianisti, 8 cilindri a V, ma comunque di un propulsore che sa regalare soddisfazioni anche agli autisti più esigenti consumando il giusto. Tecnicamente la formula è sempre la stessa, iniezione con XPI (sistema sviluppato direttamente dal costruttore), turbo-

compressore e intercooler, con una coppia generosa che attacca già poco sopra i 1.000 giri al minuto e un funzionamento morbido e rotondo, che lo rende molto piacevole da guidare. Infatti, i numeri da soli non sono in grado di illustrare l'esperienza che si prova nel condurre un camion Scania, che eccelle nella risposta ai bassi regimi e nella guidabilità, sublimata dall'abbinamento, perfino scontato, con il cambio automatizzato a dodici marce (senza frizione) che ormai è scelta obbligata per chi vuole focalizzare l'attenzione sui consumi e che in più, con l'aggiunta del Retarder mar-

## LA CARTA D'IDENTITÀ



**Cognome** - Scania  
**Nome** - G480 LA MNA Ecolution  
**Cabina** - Highline  
**Motore** - DC 13 07 Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: sistema d'iniezione diretta Scania XPI, turbocompressore e intercooler, convertitore catalitico SCR. Distribuzione: 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 12.700 cc. Potenza max CE: 353 kW/480 cv a 1.900 giri/min. Coppia max CE: 2.500 Nm da 1.100 a 1.300 giri/min.  
**Cambio** - Scania GRS905R automatizzato a 12 marce + 4 retro-marce, con Retarder integrato.  
**Pneumatici** - Michelin Savergreen 315/80 R22,5.  
**Sospensioni** - Anteriori a balestre paraboliche con ammortizzatori e barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a due soffiotti con ammortizzatori.  
**Freni** - A disco sulle quattro ruote, con ABS, EBS, ESP.  
**Dotazioni** - Scania Driver Support, Adaptive Cruise Control, Cruise Control Active Prediction, Lane Guard System.  
**Serbatoio carburante** - 600 litri (AdBlue 75 litri).

### Autostrada A4 Barriera di Milano - Carisio



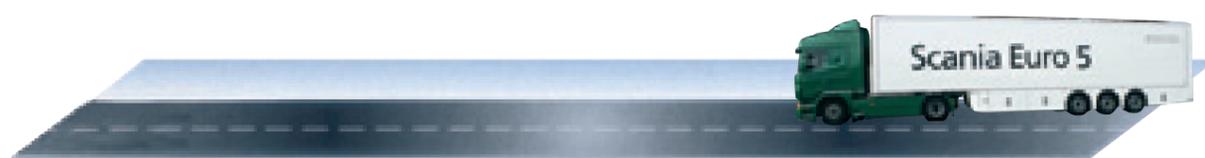
Km 70 Litri 16,7 Media 4,19 km/l

### S.S. 230/S.S. 143 Crocicchio - Biella - Cavaglià



Km 37 Litri 15,8 Media 2,34 km/l

### Autostrada A4 Santhià - Barriera di Milano



Km 77 Litri 16,2 Media 4,75 km/l

confondibile e inimitabile family feeling che caratterizza tutte le cabine Scania, dove tutto quello che c'è è esattamente dove deve essere, o meglio dove un camionista avrebbe voluto metterlo. Un buon esempio di tale cura nei dettagli è dato dal volante, dotato da poco di un meccanismo di regolazione che con una sola mossa consente di spostarlo per potersi alzare dal posto guida più comodamente. Piccole cose, ma soltanto chi passa in cabina gran parte delle sue giornate sa quanto siano importanti.

In ossequio a quanto detto in premessa su questo modello, non si è esagerato in nulla neppure negli optional, che sono pochi, eppure il climatizzatore manuale o i sedili in versione base, non minano la sensazione di comfort quando si sale a bordo. Che prosegue durante il viaggio grazie alle ottime sospensioni della cabina, con il giusto grado di rigidità.

Molta invece l'attenzione all'aerodinamica, che punta su di un allestimento specifico, che comprende oltre all'ampio spoiler sul tetto, che può essere regolato manualmente, minigonne laterali più grandi del consueto e piccoli spoiler in gomma che completano le pinne posteriori della cabina e che attenuano l'effetto turbolenza. Un pacchetto che secondo il costruttore è sufficiente a ridurre dell'1 per cento i consumi. In tema di risparmio carburante, come pneumatici la Ecolution prevede i Michelin della serie SaverGreen. E in effetti il risultato finale, come potete vedere dai dati riportati in tabella (e a cui va aggiunto circa il 6 per cento di AdBlue), è eccellente, tanto da giocarsela con i migliori tra i modelli che abbiamo testato quest'anno.

In particolare il tratto di strada provinciale che collega Cari-

sio con Biella e che è sempre impegnativo, è stato percorso con eccezionale naturalezza, con le 44 tonnellate di peso totale trascinate senza sforzo ap-

salita o una discesa, con queste che possono essere decise a priori al momento di settare lo strumento.

Descriverlo lo fa sembrare



parente dai 480 cv del motore. In autostrada invece una bella mano l'ha data il Cruise Control Active Prediction, che Scania è stato il primo costruttore a utilizzare. In pratica si tratta di un'evoluzione del normale Cruise Control, in grado di connettersi con il sistema GPS del veicolo, e grazie a questo di leggere in anticipo la strada e impostare velocità differenziate se ci si trova ad affrontare una

abbastanza complicata, mentre invece il funzionamento è molto semplice: basta impostare oltre alla normale velocità del Cruise Control anche i km orari richiesti nelle salite e nelle discese. L'apparecchio, connettendosi con l'impianto Communicator Scania, fa il resto tutto da solo, dando un po' più di gas prima che si arrivi in salita e quindi regalando quell'abbrivio che serve per non dover affron-



tare più cambi di marcia del dovuto quando ci si trova già in pendenza, e riduce il gas ancora prima di affrontare una discesa, approfittando dell'imminente inerzia ed evitando al tempo stesso che la velocità aumenti tanto da dover frenare. In pratica, si applicano in via automatica alcuni dei precetti fondamentali della guida predittiva. Se il segnale del GPS, come spesso accade in Italia, è assen-

te, il Cruise Control, si limita a funzionare in modalità normale. Gli effettivi vantaggi sulla riduzione dei consumi dipendono, come ovvio, dal percorso: più

salite e discese ci sono più gli effetti si sentono. Secondo le stime del costruttore in condizioni ideali si può raggiungere un 3 per cento di risparmio.



Il volante è dotato di un meccanismo di regolazione che con una sola mossa consente di spostarlo per potersi alzare dal posto guida più comodamente. Piccole cose, ma solo chi passa in cabina gran parte delle sue giornate sa quanto siano importanti.

#### LO SCANIA DRIVER SUPPORT SI BASA SU QUATTRO PARAMETRI

## Consigli di efficienza per gli autisti

MILANO - La competenza di Scania sui problemi reali delle aziende di trasporto si percepisce anche dall'attenzione posta su certe tematiche, come quella, oggi molto sentita, della formazione degli autisti, che è parte integrante della ricerca di efficienza alla base della sopravvivenza per molte imprese.

Su queste premesse è stato sviluppato il Driver Support, in pratica un ausilio elettronico fornito di serie sui camion destinati alla linea, a patto che siano forniti di retarder. Si tratta di un sistema che fornisce consigli sullo stile di guida dell'autista in base a parametri prestabiliti, sintetizzando alla fine di ogni viaggio un report sulla perfor-

mance ottenuta. I parametri presi in esame sono essenzialmente quattro: la marcia in salita e il relativo utilizzo dell'acceleratore, la capacità di previsione con relative frenate e ripartenze più o meno brusche, l'uso del freno con valutazione della frequenza e della forza sul pedale impiegate, oltre che integrazione con il retarder, e per ultimo la scelta dei rapporti in base ai giri del motore.

Si tratta quindi di una sorta di training continuo, con cui l'autista può mettersi alla prova quotidianamente, cercando di ottenere il proprio maggior punteggio, il che vuol dire raggiungere un risparmio di carburante che può arrivare fino al dieci per cento.

## I concorrenti



### Iveco Stralis Hi-Way AS 440S46T/P E

**Cabina:** Hi-Way  
**Motore:** Cursor 10. 6 cilindri in linea, 10.308, potenza 338 kW/460 cv a 2.100 giri/min, coppia 2.100 Nm a 1.050 giri/min.



### Man TGX 18.480 BLS EfficientLine

**Cabina:** XLX  
**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.



### Mercedes-Benz Nuovo Actros 1845 LS

**Cabina:** StreamSpace  
**Motore:** OM471 A R6. 6 cilindri in linea, 12.809 cc, potenza 330 kW/449 cv a 1.800 giri/min, coppia 2.200 Nm da 1.100 giri/min.



### Renault Trucks Premium Optifuel 460.18 T

**Cabina:** Profonda  
**Motore:** DXi 11. 6 cilindri in linea, 10.800 cc, potenza 339 kW/460 cv a 1.800 giri/min, coppia 2.200 Nm da 950 a 1.400 giri/min.

MAN TRUCK / Una coppia di TGS nella impegnativa prova della cava

# Due campioni pronti all'attacco

PER TENERE DESTA L'ATTENZIONE DEL MERCATO MAN HA ORGANIZZATO UNA PROVA IN CAVA PER DUE VEICOLI CHE FORSE NON SONO ESATTAMENTE QUANTO RICHIESTO DALLA CLIENTELA ITALIANA, MA MONTANO TUTTA UNA SERIE DI COMPONENTI POCO CONOSCIUTI E CHE POSSONO FARE LA DIFFERENZA. COME IL PRITARDER SVILUPPATO DA VOITH APPOSITAMENTE PER LA CASA DI MONACO DI BAVIERA.

Giancarlo Toscano

VERONA - Nonostante il segmento dei mezzi d'opera sia uno dei più colpiti dalla crisi, resta pur sempre per Man uno dei punti di forza, da tenere caldo in attesa che le vendite riprendano. L'obiettivo in Italia per il costruttore è l'8 per cento delle quote di mercato, un livello già raggiunto e superato in passato, quando però a influire sulle scelte dei compratori erano anche le qualità dei mezzi e non soltanto il prezzo.

## FARE LA DIFFERENZA

Per tenere desta l'attenzione del mercato Man ha quindi organizzato una prova in cava per due veicoli che forse non sono esattamente quanto richiesto dalla clientela italiana, ma montano tutta una serie di componenti poco conosciuti ma che possono fare la differenza.

Il primo mezzo a disposizione è stato un TGS 41.480, un 8x4 con allestimento ribaltabi-

tomatica quando si sta viaggiando fuoristrada.

È ancora una volta un'esclusiva Man la funzione Abs Off Road, che può essere utilizzata soltanto fuori dalle strade pubbliche, su sfondi sterrati. Percorrendo questi infatti il bloccaggio delle ruote non è dannoso, anzi, in caso di discese particolarmente erte, provvede a creare una montagna davanti alle ruote che facilita il rallentamento. Lo scopo dell'Abs Off Road è quindi di attivare l'intervento dell'Abs in funzione della velocità di marcia, impedendo alle ruote di bloccarsi quando questo può avere effetti dannosi. Quindi una volta premuto il pulsante che attiva il sistema, sotto i 15 km/h l'Abs non interviene del tutto e le ruote non si bloccano, tra i 15 e i 40 km/h si inserisce una funzione Abs ridotta, cioè le ruote possono bloccarsi ma per un breve lasso di tempo, oltre i 40 km/h l'Abs funziona regolarmente.

Tra le altre aggiunte meno evidenti, la copertura in lamiera che evita alla polvere di intasare la ventola del motore e



Un Man TGS trattore 18.440 BLS, con cabina media, abbinato a una betoniera. Il particolare più interessante è l'aggiunta dell'HydroDrive, che trasforma (parzialmente) il classico due assi in un veicolo a trazione integrale. Il sistema non incide sulla carrozzabilità del veicolo.



Il TGS 41.480 è un 8x4 con allestimento ribaltabile trilaterale. Quel che lo rende differente dalle configurazioni italiane è la Massa totale a terra di 32 t, usata in pratica soltanto sul mercato tedesco.

le trilaterale. Quel che lo rende differente dalle configurazioni italiane è la Massa totale a terra di 32 t, usata in pratica soltanto sul mercato tedesco, mentre il primo particolare da mettere in evidenza è la presenza del rallentatore ad acqua Pritarder, sviluppato da Voith appositamente per Man; trattandosi di un rallentatore primario questo sviluppa gran parte della sua potenza frenante, che, aggiunta a quella del freno motore BrakeMatic, raggiunge i 600 kW, già a partire dalle basse velocità, il che è ideale per un mezzo d'opera. Merita una citazione anche la versione Off Road del cambio automatizzato TipMatic a 12 marce, che permette di usarlo proficuamente in modalità au-

la griglia posizionata davanti alla calandra che la protegge dalle pietre. Sempre in ottica di protezione va annoverata la lamiera che copre la parte inferiore del serbatoio. Completano l'elenco delle dotazioni l'aspirazione rialzata con filtro dell'aria a secco, la passerella sistemata sul parafrangente anteriore che permette al guidatore di accedere al cassone, l'impianto di allarme acustico per la retromarcia che può essere disinserito e sostituito dalle quattro frecce, la predisposizione per le luci lampeggianti da montare sul tetto della cabina, la luce di manovra sulla salita del passeggero che illumina un angolo spesso cieco e i lavatergicristalli.

Buona parte di queste solu-

zioni sono state adottate anche sul secondo veicolo in prova, un TGS trattore 18.440 BLS, con cabina media, abbinato a una betoniera, anche in questo caso una combinazione poco consueta in Italia. Ma in questo caso il particolare più interessante è l'aggiunta dell'HydroDrive, che trasforma (parzialmente) il classico due assi in un veicolo a trazione integrale. Si tratta di un'opzione per buona parte della gamma pesante Man, che si sviluppa attraverso l'aggiunta sul primo asse di una coppia di motori idraulici inseriti nei mozzi ruota. Questi vengono attivati da una pompa idraulica, con pressione fino a 420 bar, montata sull'uscita del cambio, fornendo in pratica una trazione integrale provvisoria.

Dopo averla attivata con la stessa manopola che si usa per il bloccaggio del differenziale, l'HydroDrive si disinnesta au-

tomaticamente quando si superano i 28 km/h, per reinserirsi se si scende sotto i 22 km/h. I vantaggi rispetto a una trazione integrale tradizionale vanno cercati nel peso, inferiore di ben 400 kg, e nei consumi, infatti quando non è attivo l'HydroDrive non aggiunge praticamente nulla rispetto a un normale trattore (o motrice).

## CAVARS D'IMPACCIO

Scendendo più nel tecnico, i vantaggi della soluzione scelta da Man rispetto a quelle in uso sui camion di altri costruttori, riguardano la non incidenza del sistema sulla carrozzabilità del veicolo, così come non sono necessari adattamenti per installarlo, ne risulta modificata l'altezza del camion da terra; in più, come ad esempio nel caso del veicolo in prova, il fatto che la pompa idraulica sia

posizionata sull'uscita del cambio permette di usare la presa di forza della trasmissione per alimentare la betoniera. Non ancora così diffuso in Italia, l'HydroDrive in pratica serve a cavarsi d'impaccio quando si deve momentaneamente affrontare un tratto particolarmente sconnesso o il fango di un cantiere invernale. Fin dal suo sviluppo il sistema di motori idraulici è stato connesso al rallentatore ad acqua Pritarder, con il cui utilizzo si sposa quindi alla perfezione.

Tra le altre caratteristiche del trattore tedesco, la presa di forza con flangia a sei fori sul lato del volano che, come richiede l'allestimento betoniera, può essere utilizzata anche durante la marcia; la coppia di uscita è di 870 Nm in servizio continuo e di 950 Nm a breve termine, il regime di lavoro non deve essere inferiore agli 800 giri al minuto.

## PIANO FINANZIARIO FLESSIBILE DI MAN FINANCE

# Ampliata l'offerta FullService anche ai veicoli da cava



VERONA - Visto il successo ottenuto nel campo del trasporto a lunga distanza, in particolare in abbinamento

con la serie EfficientLine, Man Finance ha deciso di ampliare la propria offerta FullService anche ai camion da cava. Si tratta in pratica di stipulare un piano finanziario flessibile a tasso di interesse fisso, che resta uguale per tutta la durata della vita lavorativa del camion, con un valore certo di riacquisto al termine del contratto, che può essere prolungato fino a 60 mesi. In più la rata stabilita comprende anche, a seconda delle richieste del cliente, l'estensione della garanzia e la manutenzione programmata, il che va a tutelare sia il cliente, che può quindi calcolare con esattezza il costo della sua flotta, manuten-

zione compresa, sia il costruttore, che alla scadenza del contratto si vede riconsegnare un mezzo nelle migliori condizioni possibili.

La convenienza del contratto FullService rispetto a un normale leasing la si vede chiaramente mettendo a confronto le due rate: per un TGS 41.480 8x4 BB con cassone a vasca tonda, un leasing per sessanta mesi, con riscatto dell'1 per cento e estensione di garanzia inclusa, costa 2.305 euro mensili, mentre una rata FullService per lo stesso periodo, con valore di riscatto predeterminato ed estensione di garanzia sempre compresa, si ferma a 1.765 euro mensili.

# Bentornata brutta stagione.

Check-up  
gratuito fino al  
28/02/2013

## MAN Serenity Truck. Prendetevi cura dei vostri cari.

Le difficili condizioni meteorologiche costituiscono una vera e propria sfida per il vostro mezzo. Con il programma MAN Serenity Truck, potete usufruire di un check-up gratuito che prevede ben 10 controlli per verificare la piena funzionalità del vostro veicolo. Inoltre, potete approfittare delle numerose iniziative in corso che rendono ancora più convenienti i ricambi originali MAN.

Scoprite il nostro concetto di efficienza presso la rete delle officine autorizzate che aderiscono all'iniziativa.

MAN | Service



SCANIA / Dieci veicoli Euro 6 consegnati all'azienda di trasporto di Rossano Veneto

# La F.lli Dissegna viaggia in anticipo

I NUOVISSIMI SCANIA R440 LA4x2MLA PAGHERANNO MENO PER IL TRANSITO IN ALCUNI PAESI EUROPEI E POTRANNO ATTRAVERSARE L'AUSTRIA SENZA LIMITI DI ORARIO. A BORDO L'ALTA TECNOLOGIA CON LO SCANIA DRIVER SUPPORT E LO SCANIA ACTIVE PREDITION CHE LOCALIZZA IL VEICOLO ATTRAVERSO I DATI DEL GPS.

Massimiliano Campanella

ROSSANO VENETO - All'intersezione tra le province di Vicenza, Padova e Treviso, in un piccolo paese che nel 1971 diede i natali alla OZ, azienda italiana leader nella produzione di cerchi in lega leggera, fanno bella mostra di sé dieci splendidi esemplari di Scania Euro 6. Siamo a Rossano Veneto, circa 8mila anime in provincia di Vicenza. È da qui che da 25 anni la "F.lli Dissegna" collega l'Italia al resto d'Europa. Un'azienda la cui dinamicità deriva dal continuo lavorare in stretta collaborazione e sintonia con i clienti, andando incontro e sod-

Giovanni, riceve le chiavi dei nuovissimi Scania R440 LA4x2MLA dalle mani dell'Amministratore delegato di Italscania Franco Fenoglio. "Abbiamo scelto - afferma Ilario Giovanni, Responsabile Traffico della F.lli Dissegna - di acquistare i veicoli Euro 6 con largo anticipo rispetto all'introduzione della normativa per poter beneficiare fin da subito delle migliori tariffe nel transito attraverso alcuni Paesi europei. Inoltre, in Austria a breve sarà inibito il passaggio notturno ai veicoli che non siano EEV oppure Euro 6 e senza dubbio per noi è un vantaggio poter ovviare a tali limitazioni, grazie alla

ne sui nuovi veicoli, che utilizza i dati del GPS per leggere la posizione del veicolo e prevedere la topografia della strada da percorrere, rappresenta un aiuto notevole perché consente di risparmiare fino al 3 per cen-

to di carburante. Sommato ad altri piccoli accorgimenti, fornisce risultati importanti in termini di contenimento dei costi".

La F.lli Dissegna opera dal 1986, occupandosi di trasporti in tutta Europa di carta e pro-

come quelli relativi al fatturato: da 18,2 milioni di euro del 2008 si è passati a 24,8 milioni nel 2011. E per l'anno in corso si prevede un ulteriore incremento e lo sfioramento della soglia dei 26 milioni di euro. La squadra della F.lli Dissegna è composta di 185 unità di carico proprie e 150 collaboratori, che operano in un'area di magazzino coperto di 500 mq e in una di stoccaggio esterno di mille mq.

Tra i punti di forza della F.lli Dissegna il controllo costante e diretto della localizzazione satellitare. "Questo tipo di garanzia - precisa Giovanni Dissegna - è tra i servizi più apprezzati dai nostri clienti. Particolare importanza viene attribuita all'aggiornamento dei programmi

tinazionali, affinché il loro successo possa essere anche il nostro. E ci riempie di orgoglio riscontrare che tanti dei nostri clienti stanno crescendo con noi. Ci conforta e responsabilizza proporci come un collegamento affidabile: vedere che il frutto del lavoro, il merito dell'organizzazione giunge a destinazione con la nostra insegna ci stimola a far sì che la nostra immagine possa potenziare quella dei nostri clienti. Crediamo nel nostro lavoro e guardiamo avanti, perché le esigenze future possano essere opportunità di crescita, nel massimo rispetto dell'ambiente e di tutti coloro che quotidianamente collaborano al raggiungimento dei nostri obiettivi e di quelli



La consegna delle chiavi dei dieci veicoli Scania Euro 6 acquisti dall'azienda veneta. Da sinistra: Maria Cristina Rebecchi Rossi della Halley Veicoli Industriali; Franco Fenoglio, Amministratore delegato Italscania; Gino Dissegna con i figli Ilario Giovanni e Giovanni e la moglie Maria Elisa.

disfando le loro richieste. "I loro successi dipendono anche da noi: precisione e puntualità, assieme alla qualità dei prodotti, sono i fattori determinanti per essere presenti ad alto livello nel mercato".

Con queste parole Gino Dissegna si congeda rinviandoci a dopo per un'intervista e raggiungendo il resto del gruppo nella zona industriale di Padova, nella sede della concessionaria Scania Halley Veicoli Industriali. È lì che avviene la cerimonia di consegna ufficiale dei dieci veicoli Euro 6 acquistati dall'azienda di trasporto di Rossano Veneto: Gino Dissegna, insieme alla moglie Maria Elisa e ai figli Ilario Giovanni e

classe di emissione dei nostri veicoli".

La scelta dei veicoli Scania è stata dettata anche dall'alta tecnologia a disposizione dei conducenti e dei titolari d'azienda. "Lo Scania Driver Support - spiega Giovanni Dissegna, Responsabile Flotta - è un sistema innovativo che fornisce consigli di guida ai nostri autisti e, abbinato ai servizi di Fleet Management, consente di verificare le loro prestazioni alla guida, i consumi e l'utilizzo del veicolo. Tenere sotto controllo il consumo di carburante è sempre stato importante per le aziende e lo è ancora di più in questo periodo. Da questo punto di vista lo Scania Active Prediction, in dotazio-

dotti in plastica, dalla materia prima ai semilavorati, fino ai prodotti finiti.

A pochi chilometri dai porti di Venezia e Marghera, la F.lli Dissegna cura le richieste di trasporto di una clientela localizzata principalmente nel nord-est Italia organizzando spedizioni a carico completo o parziale di qualsiasi prodotto industriale. "Organizziamo quotidianamente - dice Gino Dissegna - trasporti da e per i Paesi europei, soprattutto la Grecia ma anche Germania, Austria, Svizzera, Benelux, Regno Unito e Irlanda, Danimarca e Scandinavia, Francia, Spagna, Cipro e ovviamente Italia. Precisione e puntualità contraddistinguono la nostra azienda: le numerose richieste di mercato hanno stimolato la continua crescita e motivato il costante investimento nello sviluppo della nostra società. Oggigiorno contiamo un numero di spedizioni annuali raddoppiate rispetto al 2008: l'anno scorso abbiamo chiuso con circa 20mila spedizioni".

Numeri di rilievo, in crescita

informatici ad alto livello, attraverso i quali forniamo in tempo reale risposte sempre immediate riguardanti gli orari di arrivo dei mezzi a destinazione e la rapida ricerca degli stessi nelle zone di carico. Il monitoraggio satellitare ci permette di affare ogni servizio al mezzo più adatto riducendo le tratte a vuoto e l'impatto ambientale, inoltre viene incrementata la sicurezza delle merci che ci vengono affidate. In quest'ottica si colloca l'acquisto dei dieci Scania Euro 6: il continuo e significativo investimento in mezzi sempre più ecologici e affidabili, nel potenziamento delle risorse umane, la flessibilità nel soddisfare le esigenze dei clienti hanno reso la nostra azienda una realtà solida e dinamica all'altezza di competere nel contesto internazionale in cui ogni giorno ci confrontiamo. Da oltre 25 anni operiamo nel mercato europeo dei trasporti, motivati dalla passione per questo mestiere e dal desiderio di soddisfare al meglio le richieste di ogni singolo cliente, dal piccolo artigiano alle più note mul-

della clientela".

La F.lli Dissegna trasporta materie prime e prodotti finiti appartenenti a diversi settori merceologici. "Per la categoria Consumer - illustra Ilario Giovanni Dissegna - mettiamo a disposizione anche mezzi a temperatura controllata, riuscendo a soddisfare le molteplici richieste dei clienti. Rientrano in questa categoria generi alimentari, elettrodomestici, prodotti per l'igiene. Ma dai polimeri termoplastici e plastica rigenerata agli articoli per la casa, giardinaggio e pet non escludiamo niente: i nostri 25 anni di esperienza garantiscono la massima sicurezza per qualsiasi esigenza. Energie rinnovabili e l'alta tecnologia in attrezzature e macchinari raggiungono direttamente i cantieri con la nostra insegna. Quello della carta è il settore a cui dedichiamo da più di 25 anni le nostre capacità organizzative. L'investimento in mezzi joloda e la puntualità che ci caratterizza permettono di seguire l'iter dal più semplice trasporto cartaceo al servizio stampa giornaliero".

## LA STORIA DELLA CONCESSIONARIA HALLEY VEICOLI INDUSTRIALI DI PADOVA

### Da un quarto di secolo riferimento nel territorio veneto

PADOVA - Halley Veicoli Industriali nasce nel 1989 a Monselice, in provincia di Padova. Italscania, importatore Scania in Italia, con l'allora Presidente Armando Rangoni, concede quell'anno il mandato per le province di Padova, Vicenza e Rovigo ad una compagine societaria composta da Paolo Rossi Amministratore delegato, la società Halley e Orfeo Fiocco. La prima sede è nella zona industriale di Monselice e sempre nello stesso anno viene costituita la Halley Ricambi, concessionario ricambi per le officine della zona.

Nel 1992 viene aperta l'officina Car 92 a Torri di Quartesolo, in provincia di Vicenza. Nel 2000 Fiocco esce dalla società e viene aperta un'altra officina, la Car 2000, che sostituirà Car 92, a San Pietro in Gù, in provincia di Padova. Nel 2001 viene aperta la nuova sede di Padova in

via Germania, nella zona industriale: 15mila mq di superficie totale (2.500 mq coperti) inaugurati il 15 settembre 2001 e in cui viene aperta l'officina Scandipadova. Nel 2005 ha inizio l'attività di noleggio di Halley Rent. Nel 2008 Paolo Rossi acquista il cento per cento delle quote della società, Halley esce e così pure il terzo socio privato. Risale allo stesso anno l'apertura di Officine Cevi (che sostituirà Car 2000) a Sandrigo, in provincia di Vicenza.

Attualmente le officine Autorizzate Scania Concessionaria Halley Veicoli Industriali sono cinque: Callegaro Giovanni a Cadoneghe, in provincia di Padova dal 1991; Halley Meccanica a Monselice dal 1990; Scandipadova a Padova dal 2001; Officine Cevi a Sandrigo dal 2008; Officine Martini a Tezze sul Brenta, in provincia di Vicenza, dal 1978.

FIAT INDUSTRIAL / Festeggiato il trentesimo anniversario di Bimotor, dealer di FPT

# Dalle bici ai motori: trent'anni di storia

OLTRE 150 I CLIENTI INVITATI NELL'INSEDIAMENTO DI CIRIÉ, IL GIORNO DOPO VISITA AL FIAT INDUSTRIAL VILLAGE DI TORINO E ALLA VICINA FABBRICA DI MOTORI FPT. TRA I PRESENTI L'AMMINISTRATORE DELEGATO GIOVANNI BARTOLI: "FUTURO È LA PAROLA CHIAVE SU CUI LAVORARE".

**Massimiliano Campanella**

**CIRIÉ** - Sono trascorsi quasi nove decenni da quella "Fratelli Brunero" che vendeva e riparava autoveicoli Fiat e biciclette. Il mondo è cambiato profondamente, la tecnologia ha fatto passi da gigante, i veicoli si sono evoluti a un ritmo impressionante. Parallelamente è cresciuta la "Fratelli Brunero", trent'anni fa divenuta Bimotor. Eppure l'approccio al lavoro è lo stesso di novant'anni fa, condensato nella frase pronunciata da Ettore Brunero, Direttore Generale, nell'invitare clienti, fornitori e professionisti del trasporto alla cena ufficiale del trentesimo anniversario: "Non chiamatemi ingegnere, anche stasera voglio essere quello che sono tutti i giorni in quest'azienda, Ettore che lavora al fianco di operai, impiega-

ZF, ha spento le sue prime trenta candeline con oltre 150 clienti invitati alla convention. Ad aprire i lavori Ettore Brunero, seguito a ruota dal sindaco di Cirié Francesco Brizio, dall'assessore alle Attività produttive Ida Vana e dal consigliere della Regione Piemonte Gianfranco Novero.

Nota campione ciclistico degli Anni Venti, Giovanni Brunero nel 1926 con il fratello Ettore apre a Cirié, meno di ventimila anime in provincia di Torino, quella che diventerà una delle storiche concessionarie Fiat. Dopo tre lustri la società abbandona l'attività ciclistica per concentrarsi su quella dei veicoli. Nel 1981 la successiva evoluzione: erano gli anni del boom economico, gli italiani amavano acquistare le auto e cambiare la macchina quando potevano.



Un momento della cerimonia di premiazione da parte del management di **FPT Industrial**: a destra il Chief executive officer di **FPT Industrial**, **Giovanni Bartoli**; al centro **Ettore Brunero**, titolare della **Bimotor**; dall'altro lato **Massimo Rubatto**, Vice President Sales di **FPT Industrial**.

produttivo che ci ha consentito di aumentare e migliorare lo stoccaggio. Tre anni fa abbiamo concluso il trasferimento della sede di Mestre nell'impianto di Marghera, dove disponiamo di 2.500 metri quadrati e di ampie aree esterne che ci permettono di migliorare le condizioni di lavoro e il servizio. L'anno scorso abbiamo acquisito la struttura di Cirié dedicata agli uffici commerciali e amministrativi e al magazzini-

560mila motori industriali, un numero record messo a segno con 8mila dipendenti e producendo un fatturato consolidato di 3,220 milioni di euro. "Un milione di questi - ha precisato Rinaldo Marengo, Europe Sales Manager FPT Industrial - è stato realizzato con vendite esterne, attraverso distributori e collaboratori come Daimler e Mitsubishi Fuso. Oggi il network globale conta oltre cento distributori e 1.300 service point. La nostra gamma comprende cinque famiglie di motori con una potenza da 55 a 640 kW: F1, F32, NEF, Cursor e Vector, tutti dotati di alcune delle soluzioni tecnologiche più avanzate presenti oggi sul mercato".

## PRIMATO TECNOLOGICO

"Nessun altro - ha rafforzato la tesi il numero uno Giovanni Bartoli, Amministratore delegato FPT Industrial - possiede la nostra tecnologia, perché questa è il risultato di anni di lavoro, dal 1995 in avanti, dedicato alle tecnologie SCR. A riprova, FPT fornisce i motori ai principali costruttori che si sfidano oggi sul mercato, dai truck ai trattori agli escavatori. Nella moderna tecnologia siamo in pole position, i costruttori ne sono consapevoli: FPT è oggi leader mondiale nello sviluppo e nella produzione di motopropulsori industriali". Quanto all'andamento del settore Bartoli ha focalizzato l'attenzione sul parola "futuro".

"In trent'anni - ha dichiarato il numero uno di FPT - Bimotor è cresciuta e si è sviluppata grazie a due caratteristiche: capacità di resistenza e grande visione del futuro. Quest'ultimo termine è la parola chiave su cui lavorare. Non a caso Sergio Marchionne ha citato Einstein che invitava a guardare al futuro. Non abbiamo la sfera di cristallo ma ci sono due regole sempre valide per essere vincenti: globalizzare e puntare sull'alta tecnologia. E sono due strade che FPT Industrial ha intrapreso e sulle quali invita a stare al suo fianco dealer di successo come Bimotor".



Panoramica della nuova sede di Cirié della **Bimotor**. La concessionaria è insediata dal 1993.

ti, progettisti e manutentori accomunati dal medesimo obiettivo: che Bimotor sia un'azienda vincente sul mercato".

## SPIRITO DI SQUADRA

Lo spirito di squadra che si respira in casa Bimotor è lo spirito che si respira in famiglia. Accanto a Ettore c'è la generazione successiva rappresentata dal figlio Filippo, attualmente Responsabile del sito di Cirié e della Vendita motori. A capo dell'azienda c'è anche Pierangelo Sasso, Direttore Commerciale. Bimotor, dal 2009 - anno dell'apertura della nuova sede di Saint Priest, nei pressi di Lione - il più grande concessionario di FPT Industrial e distributore tra gli altri del marchio

Di pari passo fioriva il mercato dell'indotto, dell'accessoristica e del trasporto. Dalla "Fratelli Brunero" si stacca una costola: è la ditta Brunero Motori che intende specializzarsi nei motori diesel per autocarri Iveco. Dopo qualche anno, precisamente nel 1985, la nuova società completa la sua autonomia affermandosi sul piano commerciale, trasformandosi in Bimotor e divenendo concessionaria di motori Iveco Aifo. La sede rimase a Cirié, nel precedente sito operativo, un vecchio capannone che rimase gravemente danneggiato nell'inverno 1987, quando sul Piemonte cadde una nevicata record. L'azienda navigava bene, seguiva l'onda di un mercato in sviluppo: dal settore dei veicoli cominciò ad ampliare il ventaglio ai settori dell'industria, agricoltura ed energia. Proprio per questo aveva la necessità di un nuovo insediamento, in grado di garantire quelle che erano ormai divenute sue caratteristiche peculiari: disponibilità di magazzino, flessibilità di allestimenti e di soluzione, celerità di consegna. Nel 1993 lo spostamento nell'attuale sede di proprietà, ubicata nello stesso paese ma con più ampie possibilità di stoccaggio per motori e ricambi. I nuovi spazi contribuirono allo sviluppo e alla crescita: nel gennaio 2000, quando acquisisce la sede di Mestre, Bimotor è già il primo dealer Iveco Aifo in Italia per numero di motori venduto e fatturato. Con la filiale veneziana Bimotor chiude il suo raggio d'azione intorno al motore die-

sel FPT e opera a 360 gradi in tutti i settori di applicazione del motore sul mercato italiano ed estero. "Nel 2002 - racconta Ettore Brunero - abbiamo completato a Cirié la sala prova motori omologata per potenze fino a 800 cv e siamo in grado di collaudare motori industriali per enti e ministero nel rispetto delle normative. Nel 2004 abbiamo aggiunto nella sede di Cirié un nuovo insediamento

no ricambi per un totale di ulteriori 2.500 metri quadrati coperti e ampia possibilità di movimentazione".

I festeggiamenti sono proseguiti al Fiat Industrial Village di Torino, dove il management di FPT Industrial ha accolto tutti gli invitati per un "tour" nella sede di Fiat Industrial e nel vicino impianto FPT, uno dei dieci stabilimenti dai quali nel 2011 sono usciti in totale

no ricambi per un totale di ulteriori 2.500 metri quadrati coperti e ampia possibilità di movimentazione".

## VDL Bus & Coach e FPT Industrial firmano lettera di intenti

### Arriva il Cursor 9 in versione olandese

**TORINO** - VDL Bus & Coach, uno dei maggiori produttori di autobus in Europa, e FPT Industrial hanno firmato una lettera di intenti per la fornitura di motori Cursor 9 Euro 6 di FPT Industrial per applicazioni su autobus VDL. Tramite questo accordo, VDL Bus & Coach potrà beneficiare della solida esperienza tecnologica di FPT Industrial. L'innovativo motore Cursor 9 verrà appositamente personalizzato per la società olandese; inoltre, grazie al suo design compatto e leggero, la sua integrazione su diversi modelli della gamma Citea risulterà semplificata. Il motore a 6 cilindri in linea da 8,7 l verrà fornito in due versioni di potenza, 228 kW/310 cv a 2.200 giri/min e 265 kW/360 cv a 2.200 giri/min. Entrambe le versioni saranno dotate del sistema d'iniezione multipla Common Rail di ultima generazione con picchi di pressione fino a 1.800 bar, che fornisce una flessibilità superiore nell'iniezione della quantità di carburante e nella fasatura, consentendo in tal modo un eccellente contenimento dei consumi.

Per essere conforme alle future norme sulle emissioni, VDL Bus & Coach adotterà il sistema High Efficiency SCR (HI-eSCR) brevettato da FPT Industrial. L'HI-eSCR di FPT Industrial è un sistema unico ed esclusivo che permette di rispettare i rigidi limiti delle emissioni di ossi-

do di azoto grazie al solo sistema di riduzione catalitica, senza alcuna necessità del ricircolo dei gas di scarico. Il motore è in grado di soddisfare i limiti normativi sul particolato mediante un DPF a rigenerazione passiva, senza bisogno di alcuna rigenerazione attiva.

L'utilizzo del **Cursor 9** dotato del sistema HI-eSCR offrirà ai clienti di VDL Bus & Coach un'affidabilità superiore e costi operativi ridotti, grazie alla robustezza del motore e ai lunghi intervalli di manutenzione. "In qualità di produttori indipendenti di autobus e pullman - ha commentato Rémi Henkemans, direttore generale di VDL Bus & Coach - offriamo il prodotto perfetto che consente all'operatore di svolgere sempre la sua attività con profitto. Basandoci sui nostri principali criteri decisionali (design compatto e leggero, utilizzo della capacità di carico, consumi di carburante e costi totali di esercizio), abbiamo scelto il motore Cursor 9 di FPT per la nostra gamma Citea. Ne consegue, quindi, una perfetta rispondenza dei nostri veicoli alle necessità del mercato. Con FPT come fornitore di prima qualità, siamo convinti che i clienti continueranno a considerare VDL Bus & Coach come la scelta migliore per il massimo profitto lungo tutto il ciclo di vita del prodotto".



**RENAULT TRUCKS** / Rinnovo della flotta con quattro Premium con motore da 460 cv e cambio automatizzato

# Argento Group cresce insieme alla Losanga

ALL'ATTIVITÀ DI TRASPORTO SULLA LUNGA DISTANZA L'ARGENTO GROUP AGGIUNGE LA DISTRIBUZIONE LOCALE IN ESCLUSIVA PER I SUPERMERCATI CONAD, A CUI SI AGGIUNGONO ACCORDI CON GRANDI PLAYERS NAZIONALI COME ARTONI, DHL, GEODIS, AUCHAN.

**Mauro Zola**

**LAMEZIA TERME** - Fa piacere vedere che anche nella Calabria troppo spesso indicata come Regione in cui è difficile fare impresa, ci sono aziende di un settore critico come il trasporto che non soltanto riescono a lavorare

ma anche a progettare una crescita ragionata del proprio business. È il caso dell'Argento Group, realtà che opera da Lamezia Terme e che di recente ha provveduto a rinnovare parte della propria flotta acquistando quattro Renault Trucks Premium nella versione oggi più

gettonata, cioè con motore da 460 cv e cambio automatizzato.

I fondatori di Argento Group e Miniero Trasporti, i due fratelli Michelino e Francesco Argento, nonostante abbiano iniziato l'attività soltanto nel '93, sono riusciti a mettere in piedi una flotta con un centinaio di camion di proprietà, che dà inoltre lavoro a numerosi padroncini locali e si muove in parallelo sul mondo del trasporto ferroviario, gestendo lo scalo merci della cittadina e noleggiando per il momento una decina di viaggi settimanali verso il Nord della Penisola.

Proprio questo, nelle intenzioni dei fratelli Argento, è destinato a diventare il canale principale con cui trasportare in direzione di Emilia Romagna e Lombardia. "I camion - spiega Michelino Argento - sono l'ideale per consegne nell'arco al massimo di trecento chilometri, se si va oltre non si guadagna più nulla. Invece il treno, nonostante alcuni problemi come la presenza di un paio di gallerie che limitano l'altezza utile del convoglio, garantisce margini interessanti".

All'attività di trasporto sulla lunga distanza l'Argento Group

aggiunge la distribuzione locale in esclusiva per i supermercati Conad, a cui si aggiungono accordi con grandi players nazionali come Artoni, Dhl, Geodis, Auchan. La specialità è rappresentata dal trasporto a temperatura controllata, che rappresenta l'80 per cento del lavoro svolto, dovuto in buona parte al trasporto di agrumi e in generale dei prodotti agricoli della Regione.

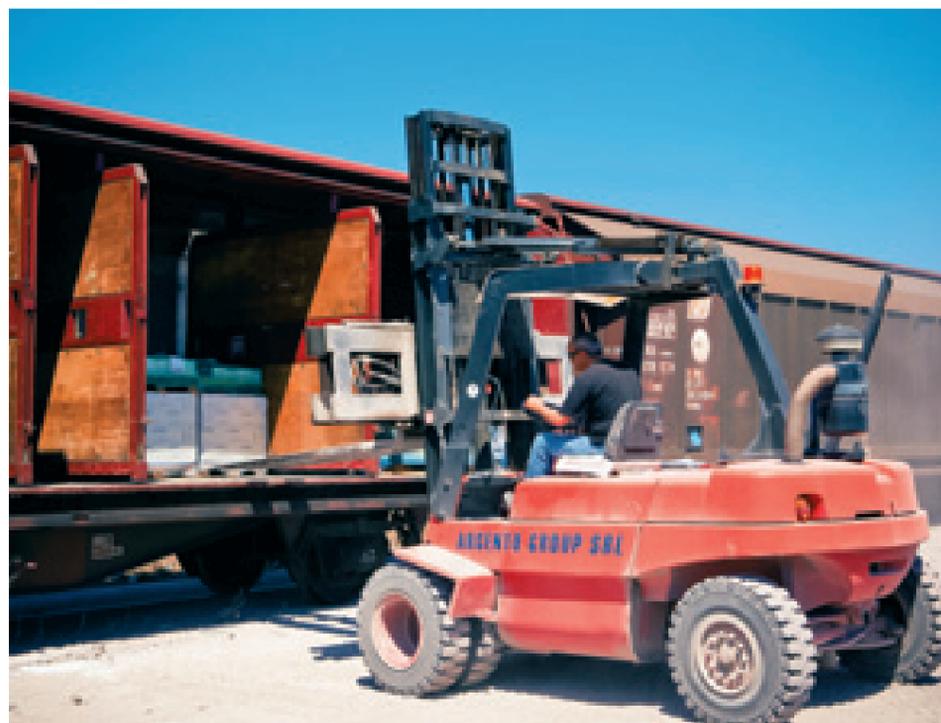
L'attività legata al trasporto ferroviario ha invece preso il via da circa un anno. Dopo la chiusura del presidio cargo di Trenitalia e il fallimento di

un'iniziativa privata, lo scalo di Lamezia Terme era in pratica abbandonato. "A quel punto siamo subentrati noi prendendone la gestione e noleggiando un convoglio sulla linea che porta a Piacenza". Già adesso i trasporti di casse mobili sono una quindicina alla settimana ma il progetto della famiglia Argento è molto più ambizioso.

"Stiamo trattando l'acquisto di un terreno in prossimità della stazione di arrivo, dove abbiamo intenzione di costruire un magazzino logistico, in modo da poter gestire carichi e scarichi anche per tutta una serie di



Argento Group si muove anche nel settore del trasporto ferroviario, gestendo lo scalo merci di Lamezia Terme e noleggiando attualmente una decina di viaggi settimanali verso il Nord Italia.



altre aziende che si stanno interessando alla ferrovia. In più, da Trenitalia stiamo noleggiando le casse refrigerate in modo da poter trasportare in futuro anche gran parte della frutta su rotaia".

L'attività logistica del gruppo, svolta sotto l'egida del marchio Miniero Trasporti, è attualmente tutta concentrata a Lamezia Terme. "Fino a qualche anno fa disponevamo anche di una sede a Piacenza, ma era praticamente impossibile gestirla dalla Calabria; avremmo dovuto trasferirci al Nord e non ce la siamo sentita. Le nostre famiglie sono qui, i nostri figli studiano a Lamezia e abbiamo quindi deciso di concentrarci sulla sede principale".

E sempre in Calabria fanno base tutti i camion dell'azienda, il cui numero si è un po' ristretto negli ultimi anni e a cui si sono aggiunti da poco i quattro Premium. Una scelta dovuta innanzitutto al buon rapporto con il concessio-

nario. "Conosco Luigi Torchia fin da quando eravamo ragazzi, so che di lui ci si può fidare, anche per l'assistenza". Perché

LA SPECIALITÀ È RAPPRESENTATA DAL TRASPORTO A TEMPERATURA CONTROLLATA, CHE RAPPRESENTA L'80 PER CENTO DEL LAVORO SVOLTO, DOVUTO IN BUONA PARTE AL TRASPORTO DI AGRUMI E IN GENERALE DEI PRODOTTI AGRICOLI CALABRESI. SEMPRE PIÙ IMPORTANTE IL TRASPORTO FERROVIARIO.

avete scelto i Premium? "Le condizioni erano buone e sono ottimi camion, ne abbiamo già in uso diversi esemplari e siamo soddisfatti". Nell'equipaggiamento avete richiesto il cambio automatizzato, una scelta non ancora così comune al Sud. "È necessario per ottimizzare il lavoro dell'autista; con l'automatizzato non può esagerare come spesso alcuni tendono a fare senza preoccuparsi abbastanza dei consumi". Ogni quanto sostituite i veicoli? "Al più tardi quando scade il leasing, ma spesso anche prima". A chi vi rivolgete invece per i semirimorchi? "Non abbiamo un unico fornitore, compriamo Lamberet, Schmitz o Merker,

dipende dai prezzi che ci fanno. Per gli impianti frigoriferi ci dividiamo tra Carrier e Thermo King".

QUARTA GENERAZIONE DI UNA FAMIGLIA MOLTO ATTIVA

Vocazione al trasporto per Argento Group



Michelino Argento (a sinistra) e il nipote Giuseppe.

LAMEZIA TERME - Anche se l'Argento Group è in attività da poco meno di vent'anni, la famiglia omonima ha una lunga frequentazione con il settore trasporti. "Noi siamo la quarta generazione che fa questo lavoro - spiega Michelino Argento - con la quinta rappresentata da mio nipote Giuseppe che sta già affacciandosi a questo mondo, e la terza, quella di mio padre e dei suoi fratelli ancora in attività".

Infatti, i due fratelli Michelino e Francesco Argento,

dopo aver imparato il mestiere lavorando nell'azienda di famiglia, hanno cercato da soli una propria strada. "Riparando da niente o quasi, mio padre ci ha prestato i soldi per il primo camion e poi abbiamo preferito proseguire con le nostre forze, senza intaccare nulla della ditta originaria, cominciando come camionisti e poi costruendo l'attuale società".

Un percorso coronato dal successo, dato che oggi il gruppo è probabilmente il più importante dell'intera Regione, con circa 125 dipendenti e un fatturato di dodici milioni di euro, soltanto parzialmente intaccato dal momento difficile che sta attraversando il Paese. "Il lavorare seriamente paga e permette di trovare partner seri, come ad esempio Palletways che ci ha scelto come concessionari per tutta la Calabria".

E in effetti il lavoro per i fratelli Argento non è mai mancato. "Anzi, stiamo selezionando i clienti, cercando di privilegiare quelli che possono garantirci un certo margine di guadagno".

L'essere un'azienda del Sud rende l'Argento Group particolare sotto molti aspetti, come quello di avere un parco autisti composto per la maggior parte di italiani. "Con un gruppo di veterani che hanno iniziato con noi e rappresentano la nostra vera forza, il nostro biglietto da visita verso i clienti".



Da sinistra, Roberto Sterza, Direttore Marketing Renault Trucks Italia, Luigi Torchia, Michelino e Giuseppe Argento, Massimo Iacarelli, Area manager Sud Italia di Renault Trucks.

INTERVISTA / LUIGI TORCHIA, TITOLARE DELLA TORCHIA V.I., CONCESSIONARIA RENAULT TRUCKS

"Puntiamo tutto sui servizi con un'officina ben collaudata"



Michelino Argento (a sinistra) con Luigi Torchia.

LAMEZIA TERME - Se il mercato italiano è crollato negli ultimi anni, quello della Calabria è addirittura precipitato, passando dai 1.500 commerciali e altrettanti pesanti fatti segnare nel 2002 ai 150 furgoni e poco meno di 160 camion di questo 2012. Facile intuire come le concessionarie, che non mancano dato che nell'area sono rappresentati tutti i marchi, vivano la situazione. Compresa la concessionaria ufficiale Renault Trucks per tutta la regione, la Torchia V.I., che ha sede proprio a Lamezia Terme e un rapporto da lungo tempo consolidato con la famiglia Argento.

Oggi a reggere il timone dell'impresa è Luigi Torchia, chiamato a proseguire un'avventura iniziata 45 anni fa con l'apertura di un'officina. L'avvicinamento con il costruttore francese arriva invece nel 1996, quando Torchia prende il mandato per la vendita oltre che per l'assistenza. Ed è proprio l'officina oggi a permettere al dealer di proseguire la propria attività. "Anche se la crisi da noi è arrivata un po' più tardi rispetto al resto dell'Italia - spiega Luigi Torchia - ora ci ha colpiti in pieno, provocando la chiusura di

diverse aziende e stoppando del tutto il mercato fuori dalla Regione che per noi era molto interessante. Compravano infatti da noi le aziende calabre che lavoravano nel resto del Paese, soprattutto nel segmento del mezzo d'opera. A Reggio Emilia abbiamo venduto molto bene per parecchio tempo, ora invece tutto è fermo".

Questo vale anche per i veicoli commerciali?

"Certo, dall'inizio del 2012 ne abbiamo immatricolati circa una dozzina, un numero che non ci garantisce certo la sopravvivenza. E questo nonostante il Master sia un ottimo mezzo, adatto per tutti gli impieghi".

Come fate allora a tirare avanti?

"Puntando sui servizi. La nostra è un'officina ben collaudata, dislocata in una struttura di 1.200 metri quadrati, e se non si comprano i camion nuovi bisogna almeno riparare quelli vecchi".

In quel settore non ci sono problemi di calo di lavoro?

"Piuttosto di difficoltà nei pagamenti. Abbiamo dovuto selezionare attentamente la clientela per evitare di trovarci di fronte a una montagna di insoluti, oppure di dover essere noi a finanziare le aziende che pagano le riparazioni anche dopo un anno. Questo ci permette oggi di continuare a lavorare, pur se abbiamo dovuto ridurre anche in quel comparto. Nei tempi d'oro avevamo diciannove meccanici, oggi ci siamo ridotti a nove, così come i venditori sono passati da cinque a due".

Il blocco delle vendite è dovuto soltanto alla mancanza di lavoro per i trasportatori?

"Un problema quasi insormontabile è quello dell'accesso al credito. Di recente, a un nostro cliente la società di leasing ha chiesto un anticipo del 40 per cento, il che blocca sul nascere qualsiasi trattativa. Per fortuna ci sono anche aziende come il Gruppo Argento che non hanno questi problemi".

Quando prevedete che la situazione si normalizzerà?

"Difficile fare previsioni. Certo è che in queste condizioni è davvero difficile continuare".



TRUCK RACING 2012 / Seconda vittoria del Team Renault Trucks-MKR Technology

# Doppio bottino per la Losanga

IN UN SOLO WEEK-END IL COSTRUTTORE FRANCESE TRIONFA AGGIUDICANDOSI I TITOLI DI CAMPIONE D'EUROPA E DI CAMPIONE DI FRANCIA.

**LE MANS** - Le corse con trattori stradali, su mezzi derivati da quelli di serie, continuano ad appassionare i camionisti e, di pari passo, i costruttori. La conferma è arrivata dal raduno dei camion decorati e dalle spettacolari corse del Campionato Europeo Truck Racing. Condividendo tale passione con i suoi clienti e piloti, dopo una stagione ricca di successi Renault Trucks, dal 2010 principale partner di MKR Technology nel Campionato Europeo di Truck Racing, ha raggiunto anche ambiziosi obiettivi sportivi. Durante l'appuntamento finale della stagione 2012 del Campionato, il Team Renault Trucks-MKR Technology ha conquistato il titolo di Campione d'Europa per la seconda volta, dopo quella del 2010. Nella terza gara del week-end, i piloti sono riusciti a ottenere un primo e un secondo posto, nonostante la pioggia battente. Le nubi plumbee non hanno in alcun modo smorzato l'entusiasmo della Casa francese nel celebrare il trionfo con i camionisti affezionati alla Losanga e con tutti coloro che condividono la medesima passione per i camion. Nonostante le cattive condizioni atmosferiche, l'ultimo appuntamento della stagione 2012 del Campionato Europeo di Truck Racing si è trasformato in una

grande festa per Renault Trucks. Con esattamente mille punti, il costruttore francese ha guadagnato la corona del Campionato Europeo insieme al Team MKR-Technology. Con un gran finale di stagione, i piloti hanno difeso brillantemente i colori Renault Trucks sul circuito Bugatti, in particolar modo quando, sotto una pioggia torrenziale, Markus Bösiger e Adam Lacko sono riusciti ad acciuffare un superbo primo e secondo posto. Lacko è riuscito a guadagnare il terzo posto anche durante la quarta e ultima gara del week-end, nonché della stagione 2012. La classifica finale si è chiusa con Lacko classificato terzo con 330 punti, Markus Oestreich quarto con 311 punti e Bösiger sesto con 282 punti. Anche il Team 14 può gioire in quest'ultima tappa del campionato: Antonio Janiec, al volante del suo Renault Premium, ha concluso la stagione con il botto conquistando quattro podi in quattro gare e guadagnando così il nono posto della classifica generale.

Renault Trucks protagonista non solo nel Campionato Europeo ma anche nel Campionato Francese. Il team Aravi è diventato Campione di Francia per il secondo anno di fila. Alla guida del suo Renault Premium, Lionel Montagne si è aggiudicato il



Nonostante le cattive condizioni atmosferiche, l'ultimo appuntamento 2012 del Campionato Europeo di Truck Racing si è trasformato in una grande festa per Renault Trucks. Con mille punti, il costruttore francese ha guadagnato la corona del Campionato Europeo.

titolo durante l'ultima gara della stagione: un trionfo totale. Sul magico circuito di Le Mans, Renault Trucks ha escogitato vari modi per condividere il suo entusiasmo per i camion con clienti, piloti e con tutti quelli che hanno partecipato agli eventi durante il week-end. Gli spettatori sono stati invitati a visitare il grande stand Renault Trucks dove il costruttore ha ricordato che conta quattro siti produttivi in Francia e impiega una forza lavoro di 10mila persone. Ad accogliere i visitatori, tre Magnum maestosi di colore blu, bianco e rosso. Ac-

canto a loro, due Premium Racing Selection hanno testimoniato l'esperienza e la capacità d'innovazione di Renault Trucks quando si parla di veicoli usati.

## LOOK ACCATTIVANTE

Questa edizione speciale, inizialmente disponibile per il mercato francese, offre l'opportunità di personalizzare il veicolo con un accattivante look "racing" senza alcun compromesso su costo o qualità. All'interno dello stand è stata creata un'at-

mosfera "racing" dove, come al solito, i simulatori di guida hanno attirato grandi folle di visitatori. All'interno dello stand Renault Trucks ha promosso il tema della riduzione dei consumi di carburante mostrando il proprio impegno attraverso la filosofia All for Fuel Eco e le sue Optifuel Solutions. Un tema apparso sicuramente popolare dal momento che oltre 3mila autisti hanno accolto l'invito e sono giunti per tutto il week-end al circuito Bugatti. La 24 Ore di Le Mans dei Trucks ha rappresentato anche l'opportunità per Renault Trucks di lan-

ciare il videogioco Truck Racing su Facebook. Già disponibile per PC, Smartphone e Tablet (Android, Google play e iPad), può ora essere giocato sul più grande social network del mondo. Orgogliosa del proprio coinvolgimento nel Truck Racing, Renault Trucks continuerà a dimostrare il suo impegno in tale disciplina e, ovviamente, parteciperà alla stagione 2013. Tutti i suoi fan sono pertanto invitati all'inaugurazione della prossima stagione di gare, con tutta la loro passione e il loro entusiasmo, nella primavera dell'anno prossimo.

I veicoli Renault Trucks disponibili in tutta Europa

## Con Premium e Magnum l'usato è sempre una "Selection"

**PERO** - Il veicolo usato ha acquisito negli anni, anche nel settore trucks, un ruolo strategico fondamentale all'interno delle dinamiche di mercato. Per venire incontro alle esigenze dei suoi clienti anche per quanto riguarda l'usato, Renault Trucks ha creato l'offerta "Selection" che, avviata con il Premium Strada include ora anche il Magnum.

Premium Selection e Magnum Selection sono disponibili presso i centri dell'usato Renault Trucks in tutta Europa, attraverso la rete Truckplus e il sito internet consultabile in 16 lingue [www.truckplus.it](http://www.truckplus.it): si tratta di modelli completamente revisionati, con pochi chilometri e immediatamente disponibili. Se per molti anni il criterio guida nell'acquisto di un veicolo usato è stato il prezzo, la situazione oggi è mutata:

"Il mercato dell'usato dei veicoli industriali sta attraversando una fase di grande cambiamento - osserva Emmanuel Duperray, Direttore dell'Usato Renault Trucks - I trasportatori che acquistano veicoli si aspettano sempre più servizi, in particolare le garanzie del produttore, la disponibilità immediata, veicoli revisionati e finanziamenti".

Proprio per rispondere a queste nuove esigenze, il costruttore francese propone l'offerta Selection di veicoli Premium e Magnum, selezionati da Renault Trucks e supportati da una garanzia del produttore di 12 mesi.

Sul mercato francese, Renault Trucks è però andata oltre: "Abbiamo notato che i nostri clienti esigono sempre più servizi forniti con il loro veicolo - spiega Olivier Saby, Direttore Commerciale Veicoli Usati Renault Trucks Francia - Proprio per questo motivo abbiamo ampliato l'offerta con l'aggiunta di un pacchetto Racing. Con Premium Racing i clienti della Losanga non solo beneficiano di un veicolo a basso chilometraggio, supportato da una garanzia di un anno e ben noto per il suoi bassi consumi e costi di gestione, ma, in aggiunta, hanno la possibilità di dotarsi di un mezzo utile per proiettare con orgoglio la propria

immagine aziendale. Abbiamo quindi ripreso il Dna estetico dei nostri camion da corsa che hanno vinto il campionato francese ed europeo e, per la prima volta sul mercato degli autocarri usati, i proprietari hanno la possibilità di personalizzare i loro veicoli con l'aggiunta di elementi della gamma accessori Racing".

Le opzioni possibili sono volante in pelle, coprimozzi con marcature in rilievo, cerchi dipinti, tubo di scarico nero opaco, carenature laterali decorate.



Serious game Renault Trucks

## Arriva l'app per eco-drive

**PERO** - Renault Trucks punta con sempre maggiore convinzione alla formazione degli autisti alla guida ecologica ed economica. Lo dimostra l'Optifuel Training e, ultima novità, Truck Fuel Eco Driving, la nuova applicazione che permette a chiunque di provare a condurre un camion in modalità eco-drive, direttamente dal proprio Smartphone o tablet. Si tratta di un serious game (videogioco con scopi didattici) concepito per imparare, in modo ludico, ad anticipare gli ostacoli e i divieti della strada e a ridurre i consumi senza compromettere l'efficienza. Il gioco sviluppato da Renault Trucks e svelato, tramite simulatori video, all'ultimo IAA di Hannover, è adesso disponibile per Smartphone e tablet.

Basato sulle condizioni reali che un autista può incontrare sulla strada, l'applicazione pone il driver alla guida di un Premium Strada con una massa totale di 40 t, con l'obiettivo di guidare il più velocemente e nel modo più economico possibile. Una serie di 10 missioni, con 10 diversi livelli di difficoltà, portano il giocatore su tracciati urbani o extraurbani, autostrade o su una combinazione di questi. I giocatori, all'inizio di ogni missione, ricevono una serie di obiettivi specifici come, per esempio, il gestire il consumo del veicolo in salita o in discesa o nel traffico cittadino. I conducenti, informati degli ostacoli presenti sul percorso, come semafori, intersezioni o ingorghi, così come della topografia locale (salite, discese, ecc.), devono cercare di anticiparli il più possibile per ottenere il massimo vantaggio derivante dallo sfruttamento dell'inerzia del veicolo, accelerando o facendo intervenire il regolatore di velocità al momento giusto.

L'obiettivo è quello di mantenere un'elevata velocità di crociera cercando, al tempo stesso, di ridurre il consumo di carburante. In qualsiasi momento, il conducente può decidere di accelerare o frenare in base alle informazioni visualizzate sullo schermo. L'accesso al livello successivo viene concesso solo quando i giocatori abbiano raggiunto gli obiettivi fissati all'inizio di ogni missione. L'applicazione Truck Fuel Eco Driving può essere scaricata gratuitamente ed è disponibile in 5 lingue (francese, inglese, tedesco, spagnolo e italiano) per Smartphone e tablet con sistema operativo iOS o Android.

*Uomini e Riscossa  
per tutti*

# i-Sigma è alta tecnologia e sicurezza in ogni condizione



## dalla ricerca **eni**, nasce **i-Sigma**

Una linea completa di lubrificanti ad alta tecnologia per la trazione pesante. Prodotti formulati per garantire la pulizia del motore e la resistenza all'usura in qualunque condizione climatica e stradale.

Scegli **i-Sigma** top MS 5W-30, il lubrificante progettato per i motori di ultima generazione equipaggiati con i dispositivi di trattamento delle emissioni.

Chiedi **i-Sigma** nelle migliori autofficine e presso le stazioni di servizio **agip** ed **eni**.

**lubrificanti eni**  
un mondo che si muove con te



**eni**

eni.com

INCHIESTA / Quale lo stato dell'arte oggi nel mondo degli allestitori?

# Chi piange e chi ride



I MARCHI ITALIANI DI MAGGIOR PESO RIESCONO A MANTENERE INTATTO IL LORO LIVELLO DI COMPETITIVITÀ, CERCANDO OSSIGENO NELL'EXPORT E ANDANDO A SFIDARE I DIRETTI CONCORRENTI IN CASA LORO, APPROFITANDO DI UN KNOW-HOW CHE È STATO E RESTA LA VERA FORZA DEGLI OPERATORI DELLA PENISOLA.

Mauro Zola

MILANO - Se il 2012 per il mercato dei veicoli industriali ha fatto segnare l'ennesima contrazione a due cifre, per i produttori di rimorchi e semirimorchi è andata ancora peggio, perché il calo, di un trenta per cento abbondante, è andato a pesare su di un settore già esausto, in cui a dibattersi tra le difficoltà sono ora i nomi storici, mentre molti altri meno resistenti hanno già dovuto abbandonare.

Su queste basi non stupisce che i marchi italiani di maggior peso, quelli che sono riusciti a mantenere intatto il loro livello di competitività, cerchino ossigeno nell'export, andando a sfidare i diretti concorrenti in casa loro, approfittando di un know-how che è stato e resta la vera forza degli allestitori della Penisola.

Puntando sulla forza di prodotti specifici, di nicchia, mentre la gran massa dei semirimorchi standardizzati è sempre più saldamente in mano ai competitor europei.

## CIR IN CERCA D'IDENTITÀ

TOCCO DA CASAURIA - L'unione tra i tre marchi Cardì, Viberti e Merker che ha dato vita alla Compagnia Italiana Rimorchi, doveva garantire loro sufficienti dimensioni per poter sfidare i grandi costruttori europei sul loro terreno, quello della standardizzazione dei prodotti, possibile grazie all'innovativo impianto marchigiano, pur mantenendo uno stile italiano nelle personalizzazioni, che per i produttori nostrani hanno sempre fatto la differenza. E in effetti oggi il gruppo sta facendo passi importanti verso il confronto con la realtà europea. Il mercato dei semirimorchi in Italia è in calo verticale anche nel 2012. Ne parliamo con Andrea Bettini, sales and marketing manager di Cir.

**In qualità della più importante realtà del settore, come valutate la situazione?**

“Stiamo raggiungendo livelli di crisi mai visti negli ultimi 20 anni e ci aspettiamo che rimanga stabile nel 2013, guardando alle difficoltà di accesso al credito, e più in generale alla concentrazione di mercato a cui stiamo assistendo tra le imprese del trasporto in Italia”.

**Quali sono invece i tempi di una possibile ripresa?**

“Ci aspettiamo che riparta il comparto autocarri sopra le 16 tonnellate nella seconda metà

del prossimo anno ma, per quanto riguarda il trainato, il risultato dipenderà in gran parte dall'effetto Euro 6 e dalle opportunità commerciali che le aziende di trasporto si troveranno con i modelli precedenti”.

**Quali sono le possibili soluzioni per accelerare l'uscita dalla crisi?**

“Sicuramente sono auspicabili interventi governativi che creino le condizioni per una maggiore competitività, una competizione leale tra le aziende e una maggiore sicurezza sulle strade. Questo significa un maggior supporto alla ricerca dei costruttori o quantomeno una maggiore libertà in termini di possibilità di sperimentazione, penso ad esempio a iniziative come il Progetto 18, che può portare a un'efficienza maggiore per tutta la filiera. Per quanto riguarda la sicurezza, vorrei far riflettere sul fatto che mentre ci si preoccupa di forzare decisioni di investimento mirate a ridurre le emissioni di gas nocivi di percentuali minime, ci troviamo ad avere un parco trainato circolante in Italia con un'età media superiore ai 15 anni”.

**Una delle poche possibilità sembra essere quella di sfruttare il know how italiani all'estero, è praticabile?**

“L'Italia è stata sempre innovativa nel settore automotive e

lo dimostrano alcune realtà che esportano i nostri prodotti in tutto il mondo. Noi stiamo guardando con molto interesse alle economie in via di sviluppo. Essere forzati a valutare la possibilità di esternalizzare la produzione o di esportare comunque il know-how è una situazione che ci rammarica, potendo contare su un impianto produttivo leader in Europa per standard qualitativi, ma siamo costretti a lavorare in questa direzione date le condizioni della nostra economia”.

**Quanto pesa invece la concorrenza straniera in Italia e perché?**

“È importante e la osserviamo con rispetto e attenzione perché ci fornisce uno spunto di continuo miglioramento. Purtroppo osservo che molto spesso le soluzioni che entrano nel nostro mercato non sono innovative, ma soltanto il risultato di applicazioni sviluppate in paesi ed economie con una vocazione industriale molto più avanzata. Inoltre la maggiore competitività non dipende dal costo della manodopera ma dalle condizioni di supporto delle imprese sia dal punto di vista infrastrutturale che dal punto di vista delle regolamentazioni che ci penalizzano”.

Per arrivare in Europa la Compagnia Italiana Rimorchi



Il semirimorchio Merker Prime City M103, un centinato a due assi di dimensioni ridotte.

conta anche sui nuovi modelli presentati nei mesi scorsi, come la cisterna alleggerita M300, marchiata Cardì, che riduce la tara a meno di tre tonnellate, un risultato raggiunto utilizzando le tecniche di progettazione più sofisticate, in combinazione con materiali e acciaio particolarmente leggeri.

È invece dedicato alla distribuzione il semirimorchio Mer-

ker Prime City M103, un centinato a due assi di dimensioni ridotte, con una manovrabilità unica, data dalla lunghezza complessiva della combinazione di appena 10,3 metri, pur trasportando fino a 25 pallet. In più il prezzo d'acquisto è ridotto del 15 per cento rispetto a semirimorchi corti con asse a sterzata comandata.

Altra novità Merker il porta-

container estensibile M640.60, la cui geometria permette un bilanciamento ideale dei pesi, in modo che la ralla non venga sovraccaricata e allo stesso tempo si mantenga una buona capacità di trazione. Un container da 20' può quindi essere caricato a filo sul posteriore, anche in posizione alta, mantenendo la lunghezza a 8,5 metri ma con una portata effettiva che supera le 25 t.

## È L'EXPORT LA FORZA DI MENCÌ

CASTIGLION FIORENTINO - In un panorama italiano così fosco, quasi stupisce di trovare un costruttore che guarda fiducioso verso il futuro.

Questo forse perché il marchio toscano Mencì ha da tempo imboccato la via dell'export. “In effetti - conferma Andrea Mencì - stiamo da tempo lavorando bene fuori dall'Italia, dove operiamo costantemente da sette anni, il che ci permette di riempire anche oggi il nostro programma di produzione. Certo i tempi sono molto duri ma se continuasse così non andrebbe neppure male”.



Il marchio toscano Mencì ha da tempo imboccato la via dell'esportazione.

Merito anche in questo caso di una produzione molto specifica, con alcune eccellenze, come ad esempio le cisterne per il trasporto di mangime. “Campo in cui siamo leader assoluti. Crisi o non crisi, gli animali devono mangiare e quindi quello rimane un settore che tira”.

Non è quindi un caso se l'ultima novità inserita nel catalogo Mencì è un semirimorchio studiato per l'export: si tratta di un modello a cassa quadrata in alluminio, che può essere usato sia per il trasporto di materiali sfusi che di pallet, e che rispetto alla gamma precedente conta su nuove sponde con uno spessore di circa 30 mm, che permette una capacità di carico di 58 metri cubi con una tara di 6.250 kg.

Ma è in generale tutta la gamma del costruttore a puntare sulla specializzazione,

come i ribaltabili in alluminio, disponibili con telaio in acciaio oppure in lega, e capienze variabili dai 23 fino ai 60 mc, oppure i ribaltabili a cassa tonda, con sponde in alluminio e portate di 25 o 28 mc, e in acciaio, omologabili come mezzi d'opera e con la possibilità di aggiungere ruote gemellate. Tra le novità anche una soluzione per il trasporto di rottami, con un ribaltabile con lunghezza del pianale fino a 12 m e la possibilità di un sistema di ribaltamento trilaterale.

A distinguere i modelli della collaudata gamma Mencì è l'uso in larga scala dell'alluminio, usato anche per confezionare telai per cisterne oppure per semirimorchi per il trasporto di rifiuti o di pallet, disponibili con pianale semimetico, in modo da poter contenere anche prodotti umidi.

# PER SCHMITZ LA FORZA DELLA TRADIZIONE

**SOMMACAMPAGNA** - Anche con i numeri attuali l'Italia resta nel mirino dei grandi marchi europei, alcuni dei quali, come Schmitz Cargobull contano già su di una solida tradizione nel nostro Paese. Ne facciamo il punto con Vincenzo Zaghi, country manager di Schmitz Cargobull Italia.

**Il mercato italiano continua a soffrire. Come valutate la situazione?**

“Nel primo semestre di quest'anno c'è stata una contrazione del 33 per cento rispetto al 2011, questo preoccupa tutte le aziende del settore. Per i nostri potenziali clienti finali accedere al credito è sempre più difficile. Banche e società di leasing stanno tenendo un atteggiamento molto ‘conservativo’ nei confronti di tutte le compagnie di trasporto. Ogni mese questo problema si evi-

denzia con più forza. Di certo il loro atteggiamento non cambierà nei prossimi mesi”.

**Che tempi prevedete per una possibile ripresa?**

“Onestamente, anzi oggettivamente, in questa congiuntura economica non si possono fare previsioni serie. Il mercato sta ancora scendendo in termini di immatricolato e i grandi clienti italiani, eccetto pochissimi, stanno alla finestra a osservare



La nuova generazione del modello S.KO Express. In alto, il semirimorchio centinato S.CS Mega.

come si evolverà la situazione. Non dimentichiamo poi che oggi il costo finito e complessivo di un leasing è attorno al 7-8 per cento con anticipi anche del 20 per cento, difficilmente gestibili da molti clienti”.

**Come stanno invece funzionando le cose a livello europeo?**

“In alcuni Paesi europei, in primis la Germania, le cose vanno meglio, pur ancora tra mille difficoltà e con le banche sempre più attente a chi concedere credito”.

**Quali sono oggi le tipologie di prodotto più richieste?**

“Il mercato degli isotermitici, che negli ultimi anni era stato molto fiorente, sta perdendo il 40 per cento. Oggi si trattano prevalentemente i centinati standard, con alcuni clienti che richiedono veicoli Hupac”.

**Quali sono le caratteristiche dei produttori tedeschi che consentono loro di detenere quote importanti in tutti i mercati europei?**

“In tutti i Paesi i clienti finali hanno potuto toccare con mano l'affidabilità dei prodotti

tedeschi. Soprattutto per Schmitz Cargobull conta l'alto valore residuo dei veicoli che possono essere facilmente alienati nel mercato europeo senza alcuna difficoltà, indipendentemente dall'anno di costruzione. Inoltre garantiamo l'assistenza dei veicoli attraverso centinaia di officine autorizzate in tutta Europa con contratti Full Service”.

Nonostante le previsioni negative (o forse proprio per questo) il costruttore tedesco ha presentato di recente una vera raffica di novità, come il semirimorchio centinato S.CS Mega con Speed Curtain, sistema che rende più rapida l'apertura laterale del telone, che può essere completata in 35 secondi tramite una guida scorrevole d'acciaio senza più tensionatori laterali. Sul rimorchio per Container S.CF è invece stata adottata la soluzione Sliding Bogie, che rende più veloci e sicure le operazioni di carico e scarico.

È invece l'aggiunta di un secondo piano a caratterizzare la nuova versione del semirimorchio refrigerato S.KO Cool,

che può così caricare fino a 66 europallet. L'evaporatore incassato nel tetto aumenta di 40 mm l'altezza utile, mentre la struttura limita la tara. Sempre in tema di tara ridotta, è inferiore alle 5 ton, nonostante la struttura in acciaio invece del più costoso alluminio, quella del rimorchio ribaltabile S.KI Light.

Per le casse mobili Schmitz propone il rimorchio M.KO, dedicato alla distribuzione, che monta una furgonatura modulare della Ferroplast. In questo modo si può scegliere tra due spessori della parete (40 o 60 mm), tre dimensioni di casse mobili (11,9, 18 e 25 ton) e quattro lunghezze (7.820, 7.990, 8.290 e 8.900 mm), oltre che strutturare i comparti per diverse temperature.

Nuova generazione per il modello S.KO Express per pallet di merci a temperatura ambiente, che può contenere 67 europallet nella versione a un piano, 67 in quella a doppio piano. Rispetto al passato è stato alleggerito di 600 kg, aumentando la portata utile.

# ROLFO SI DIFENDE CON LA NICCHIA

**BRA** - Tra gli allestitori italiani sta subendo meno la crisi chi punta molto su nicchie di mercato. Un buon esempio è dato da Rolfo, che nonostante sia specializzato in bisariche, e quindi debba confrontarsi anche con il momento difficile dell'automobile, sta ottenendo riscontri e successi in tutto il Continente. “Per combattere questa crisi, che si sta protrahendo da diversi anni, la Rolfo spiega il Direttore commerciale Alberto Picco - oltre ad aver potenziato la propria rete commerciale globale, ha puntato ed investito molto nella ricerca e sviluppo, in modo da poter proporre alla propria clientela un prodotto sempre innovativo e tecnologicamente vicino alle esigenze del cliente, sempre con l'obiettivo del contenimento dei costi”.

Sui tempi di uscita dal periodo neppure il costruttore torinese ha però risposte certe. “È molto difficile prevedere una tempistica di ripresa costante, anche se negli ultimi mesi abbiamo incrementato la produzione per assecondare le richieste provenienti dall'Est Europa e dal Nord Africa. Si stanno valutando anche nuovi mercati, in primis analizzando le specifiche esigenze di mer-

cato di ogni Paese”.

**Il vantaggio di lavorare su di una nicchia emerge nei confronti della concorrenza, soprattutto straniera.**

“La concorrenza straniera per quello che concerne il nostro prodotto in Italia essendo un prodotto di nicchia è sempre sotto controllo e comunque, come anche per l'estero dove i nostri concorrenti sono più presenti, è costantemente monitorata”.

Tra le ultime proposte Rolfo il semirimorchio Auriga Deluxe, dedicato al trasporto “confidenziale” di autovetture, di solito molto costose, che non vengono quindi esposte. Le novità riguardano soprattutto il peso contenuto, che permette di trasportare fino a sei vetture di grandi dimensioni.

Il rimorchio Pegasus L si distingue invece per il sistema di sollevamento gestito da forbici idrauliche, che garantisce una maggior flessibilità durante le operazioni di carico. I nuovi assali consentono poi di abbassare il piano di carico, migliorando le prestazioni e l'efficacia in frenata.



# NUOVI ORIZZONTI PER IL TREVISANO ZORZI

**TREVISO** - La crisi ha picchiato duro nel Nord Est e anche marchi storici e affermati come Zorzi hanno dovuto fare i conti con un calo consistente degli ordini.

Il che li ha spinti a sondare nuove possibilità, lanciando ad esempio una linea di carri agricoli. “Anche in quel settore ci sono delle difficoltà - spiega Giovanni Zorzi - ma non paragonabili a quelle che hanno colpito il trasporto e in particolare i mezzi d'opera o da cantiere, che rappresentano il cuore della nostra produzione. Abbiamo quindi avviato una partnership e cominciamo a produrre per le aziende agricole della nostra regione”.

**E poi guardando verso quei Paesi in cui la qualità è ancora considerata un valore.**

“Da qualche anno abbiamo iniziato a vendere in Svezia e Finlandia. Due mercati molto piccoli, che superano di poco i duemila semirimorchi venduti all'anno, ma dove sono molto attenti alla qualità e alla robustezza. Per loro abbiamo prodotto la gamma Orso, che ci sta dando molte soddisfazioni e conferma che i prodotti italiani dove contano le capacità tecniche hanno pochi

rivali. Ormai è dal 2005 che partecipiamo alle fiere di settore in Svezia, dove contiamo su clienti affezionati. Alla base dei prodotti studiati per il Nord Europa c'è una versione a tre assi singoli, con freni a disco e sospensioni pneumatiche, della vasca coibentata per il trasporto di asfalto, a cui si sono aggiunte una versione a due assi e in seguito anche una per il trasporto di roccia, il che ha richiesto un rinforzo alla vasca d'acciaio”.

Per adeguare i semirimorchi alle condizioni di lavoro è stato usato un acciaio speciale, che ha permesso di ridurre la tara ma anche di aumentare la resistenza della vasca. Il telaio, a cui è stato aggiunto un controtelaio, che può essere estratto completamente in modalità di marcia e che viene fatto rientrare durante la fase di scarico, è stato invece sviluppato per ottenere la massima portata consentita dalle normative locali.

Più di recente la produzione specifica del marchio veneto è stata ampliata con una serie di rimorchi ribaltabili a quattro assi, bighe ribaltabili a tre assi e rimorchi porta tronchi con telaio estensibile.



Tra le ultime proposte Rolfo il semirimorchio Auriga Deluxe per trasporto vetture di lusso non esposte.

ALLISON TRANSMISSION / Un peso di 55 tonnellate da trasportare in ogni viaggio

# Accoppiata heavy-duty

QUATTRO DUMPER PERLINI CON CAMBI AUTOMATICI AL LAVORO NELLA CAVA ITALCEMENTI DI PALAZZAGO; LA SQUADRA IN CAMPO DIMOSTRA AFFIDABILITÀ, PRESTAZIONI E DURATA. IL SUO COMPITO: ESTRARRE CALCI PER L'IMPIANTO DI FRANTUMAZIONE DI CALUSCO D'ADDA.

Fabio Basilico

**PALAZZAGO** - La prima altura di una certa importanza che si incontra arrivando dall'Almenese all'imbocco della Valle San Martino è la cava di calcare Italcementi, il quarto produttore di cemento a livello mondiale, la cui attività principale, focalizzata sul cemento, si integra con la produzione di calcestruzzo e inerti. Siamo a Palazzago, in provincia di Bergamo. In questo sito avviene l'estrazione e produzione di inerti calcarei per usi civili e industriali: calcare purissimo con elevato grado di bianco e inerti di cal-

ci da ottime prestazioni e elevata qualità costruttiva. Le trasmissioni completamente automatiche Allison, standard su questi veicoli, li rendono particolarmente adatti agli impieghi estremi. "Le trasmissioni automatiche - afferma Simona Piloni, responsabile Relazioni con gli OEM di Allison Transmission - preservano la catena cinematica da eventi traumatici da sovraccarico, da un impiego scorretto e da sollecitazioni in contesti difficili". Concorde il responsabile della cava Angelo Magni: "In cava - ha dichiarato - il mezzo deve essere affidabile e produttivo. I dumper Perlini



"I Perlini con i cambi Allison - ha dichiarato il responsabile della cava Angelo Magni - hanno lavorato senza sosta per 6mila ore, fermandosi solo per il primo intervento di manutenzione preventiva".



Le trasmissioni automatiche richiedono una minore manutenzione garantendo una vita utile superiore a quelle manuali. "Con Allison - afferma Magni - siamo sicuri che non ci saranno battute d'arresto".

care massiccio che dal 1947 (la parte alta è stata aperta successivamente nel 1963) vengono forniti come materia prima alla cementeria di Calusco d'Adda, una delle più grandi del Paese.

Per la sua rilevanza e per la sua visibilità, il recupero ambientale della cava Italcementi è sempre stato una priorità. Per questo, per ridurre al minimo l'impatto dell'attività estrattiva sull'ambiente circostante, la coltivazione del giacimento utile è strutturata sull'utilizzo di tre fornelli, alla cui base si trova un impianto di frantumazione che alimenta un nastro trasportatore sotterraneo. Il nastro è lungo 9,6 km e trasporta 600 t da Colle Pedrino fino alla cementeria di Calusco - passando per la cava di Monte Giglio - alla velocità di 9 km/h. La squadra al lavoro in cava è formata da dieci operai, vari mezzi movimento terra e quattro dumper Perlini (due 705 e due 655). Sono i dumper ad alimentare l'impianto di frantumazione primario: trasportano circa 55 t per ogni viaggio, in un ciclo completo di 1 km (dal caricamento al ribaltamento in un pozzo). Una sollecitazione che potenzialmente aumenta il rischio di rotture e fermi macchina.

Le macchine sono mezzi heavy-duty Perlini, caratterizza-

vengono utilizzati non solo per alimentare il frantoio, ma per ogni esigenza della cava, compresa la coltivazione del terreno. Con i nostri ritmi produttivi, non possiamo davvero permetterci fermi macchina inaspettati".

## OBIETTIVO CENTRATO

I due dumper Perlini 705, recente acquisto, sono i modelli di punta della gamma del costruttore. La portata massima è di 65 t e la capacità del cassone di 43 metri cubi. Sono equipaggiati con motore Detroit Diesel MTU 12V-2000 da 567 kW e cambio Allison H6620A con 6 marce avanti e due retromarce. Gli altri due dumper Perlini sono 655. La loro portata è di 53 t e la capacità del cassone di 35 metri cubi, sempre con motore Detroit Diesel e trasmissione automatica Allison. Pur essendo entrati in cava nel 1989 e nel 1992, con i cambi Allison non hanno mai dato problemi. "È fondamentale per noi - ha aggiunto Magni - che i dumper si fermino unicamente per la manutenzione programmata e per i tagliandi. Con questi veicoli, così equipaggiati, riusciamo praticamente a centrare l'obiettivo e i veicoli restano operativi

per ben 6mila ore, dopo le quali eseguiamo la manutenzione da programma". Le trasmissioni automatiche consentono agli operatori di migliorare l'affidabilità dei veicoli, riducendo l'usura degli organi di trasmissione e il surriscaldamento, grazie a una trasmissione in costante presa col motore. "Le trasmissioni automatiche - afferma Magni - richiedono una minore manutenzione garantendo una vita utile superiore a quella delle alternative manuali. Con Allison siamo sicuri che per la nostra cava non ci saranno battute d'arresto. Vi è poi una seconda problematica legata alla cava, la sua altitudine: 1.300 metri sul livello del mare. Nebbia e neve, nei mesi freddi, sono all'ordine del giorno a questa quota. La visibilità è spesso molto ridotta e non doversi preoccupare del cambio aumenta la concentrazione degli autisti sulla strada e sulle operazioni continue di carico e scarico. Il cambio e il mezzo devono dare sicurezza e affidabilità. I freni, lo sterzo, il comfort della cabina e della guida, tutto deve concorrere a fare in modo che l'operatore svolga la propria mansione in totale tranquillità e sicurezza. Anche gli operatori, che utilizzano i dumper Perlini e i cambi Allison per otto ore al giorno,

ne apprezzano silenziosità e comfort di guida".

La Perlini è oggi, a 55 anni dalla nascita, una delle più importanti aziende mondiali nel settore del dumper fuoristrada. A 51 anni dalla produzione del primo dumper, la Perlini ha costruito oltre 12mila veicoli, collocandoli in tutti e cinque i continenti: dumper Perlini sono presenti in quasi tutti i Paesi del Medio e Estremo Oriente, in Africa, Oceania e Sud America, oltre che nella maggior parte degli Stati Europei. La storia della Perlini ha inizio nel 1957 quando Roberto Perlini fonda le

"Officine Meccaniche Costruzioni Perlini". La prima realizzazione fu la trasformazione dei veicoli industriali con l'aggiunta di un nuovo asse portante. La soluzione, nuova in Italia, fu immediatamente accolta con grande favore nel settore dei trasporti stradali, in quanto consentiva una riduzione del costo unitario del trasporto a seguito dell'aumentata capacità di carico dei mezzi trasformati. Sotto l'impulso crescente della domanda l'azienda arrivò gradualmente a ricoprire una posizione di preminenza tra le fabbriche metalmeccaniche del Nord Ita-



I dumper trasportano circa 55 tonnellate per ogni viaggio. Un peso ingente, una sollecitazione del mezzo e della meccanica continua. Di qui la scelta delle trasmissioni automatiche Allison, abbinata ai mezzi Perlini, idonei agli impieghi heavy-duty.

## PARTNERSHIP CON RANDON E VOLVO CONSTRUCTION

### Alla conquista del Brasile

**PALAZZAGO** - Le aziende devono restare in movimento per mantenersi competitive, e Perlini si rinnova per continuare a crescere come Perlini Equipment. Grazie alle partnership con Volvo Construction Equipment e con la brasiliana Randon, Perlini si affaccia da protagonista su tutto il mercato mondiale. Nel 2010, Perlini Equipment ha presentato il nuovo dumper articolato DPT 70. Basato sul DP 405, con le sue due benne è in grado di trasportare quasi il doppio del materiale, su superfici relativamente piane. Con continuo aggiornamento tecnologico e alla base il solido progetto del passato, gli ingegneri Perlini sono al lavoro per progettare il dumper di domani.

La partnership tra Perlini e Allison

è stata inoltre riconfermata sui nuovissimi dumper realizzati apposta per il mercato brasiliano dalla joint venture tra Perlini e il costruttore Randon. "Collaboriamo da anni - afferma Clóvis Kitahara, responsabile marketing Allison per il Sud America - con Perlini in Italia e con Randon in Brasile. Quest'esperienza ha permesso alle nostre società di collaborare per poter fornire un veicolo progettato per le specifiche esigenze del Sud America e per i durissimi settori minerario e movimento terra".

Il nuovo modello, sviluppato da Randon e Perlini, appartiene a una gamma di camion fuoristrada in grado di trasportare da 30 a 100 t di carico utile. Il Perlini RDP 470 verrà prodotto in Brasile.

lia, con una media di oltre 1.500 trasformazioni l'anno. A partire dai primi anni Sessanta, la Perlini concentrò i propri sforzi nei settori Attrezzature e Dumper, fino a diventare la più importante azienda europea del settore.

## MEZZO SECOLO DI SUCCESSI

Le "Attrezzature Perlini", contenitori per prodotti sfusi a forma cilindrico-tronco conica, in lega leggera di alluminio e con scarico pneumatico a pressione brevettato (potenzialità di circa 1.000 kg/min), si imposero rapidamente sul mercato, specializzando il trasporto del materiale sfuso e consentendo, in assenza d'imballaggio, un rapido scarico dai contenitori installati sul veicolo direttamente ai silos d'arrivo. Negli anni di maggior produzione, la Perlini arrivò a coprire in questo settore più del 50 per cento dell'intera domanda italiana. Nel 1961 la Perlini progettò e costruì in proprio il primo prototipo per la produzione di autocarri ribaltabili pesanti per il fuoristrada, compiendo il primo passo verso l'ingresso nel settore della produzione di veicoli specializzati di alto impegno tecnico. Il mercato, riservato fino ad allora esclusivamente a grosse holding americane, mostrò subito un'elevata ricettività verso questo nuovo prodotto Perlini, tanto che, verso la fine degli anni Sessanta, esso diventò l'elemento trainante per l'intera azienda.

Nel 1970 venne prodotto il millesimo dump-truck e, di lì a pochi anni, una serie di veicoli Perlini viene introdotta sul mercato della Cina, consentendo all'azienda di diventare il primo costruttore occidentale ad esportare autocarri verso quel Paese (a tutt'oggi più di 2.600 dumper Perlini operano in Cina). Nel 1973 vide la luce la più moderna fabbrica di dumper d'Europa, situata a Gambellara, in provincia di Vicenza: da questo complesso uscivano in quegli anni, dopo un ciclo completo di lavorazione e collaudo, circa tre veicoli al giorno. Vincendo un concorso internazionale bandito dal Ministero dei Trasporti Italiano, nel 1968 la Perlini si aggiudicò la fornitura dei primi autotelai B502, cui seguirono poi numerosi altri in varie versioni aggiornate. Ancora oggi, i più ammirati ed efficienti veicoli della flotta antincendio in dotazione a tutti gli aeroporti italiani sono stati allestiti su autotelai Perlini. Capaci di movimentare 32 t a 105 km/h, garantiscono un'accelerazione bruciante e un'eccellente spunto in salita.

ZF / La nuova trasmissione consente l'utilizzo del sistema ibrido anche nei mezzi pesanti

# TraXon, tecnologia dai mille volti

**RISPARMIARE CARBURANTE SENZA INTERRUZIONE DELLA FORZA DI TRAZIONE: È IL TRAGUARDO RAGGIUNTO DA TRA XON DUAL CON MODULO A DOPPIA FRIZIONE STUDIATO DALL'AZIENDA DI FRIEDRICHSHAFEN PER IL TRUCK DEL FUTURO.**

MASSIMILIANO CAMPANELLA

**FRIEDRICHSHAFEN** - Con la nuova, modulare trasmissione automatica TraXon per veicoli commerciali, è disponibile per la prima volta un modulo a doppia frizione per i mezzi pesanti. Con questo modulo, alcuni cambi di marcia possono essere eseguiti sotto carico e sono appena percettibili. Si tratta di un vantaggio speciale per i camion il cui lungo rapporto all'asse posteriore mantiene il motore in un intervallo a bassa velocità. Grazie alla doppia frizione e alle caratteristiche del modulo e del cambio, questa configurazione di guida a risparmio di carburante potrebbe prevalere nel futuro.

Per consumare meno carburante, anche nel trasporto a lunga distanza, i costruttori di autocarri pesanti già offrono veicoli con i cosiddetti "lunghe assali posteriori". Questo termine si riferisce a rapporti lunghi sull'asse di guida che mantengono il motore in un range a bassa velocità con una guida costante. Tecnicamente, sarebbe possibile anche ai rapporti al ponte posteriore, il che consentirebbe un risparmio di carburante di circa il due per cento. Tuttavia, questi "lunghe assali posteriori" non hanno potuto dimostrare vantaggi appropriati. Già con salite leggere, un camion a pieno carico con asse posteriore molto lungo avrebbe dovuto cambiare marcia. Con i sistemi di trasmissione automatica tradizionali il veicolo rallenta. A seconda del percorso e della trazione del modello, questi frequenti cambi e scalate di marcia provocherebbero disturbo. Anche per quanto riguarda il consumo, questa situazione non sarebbe ottimale.

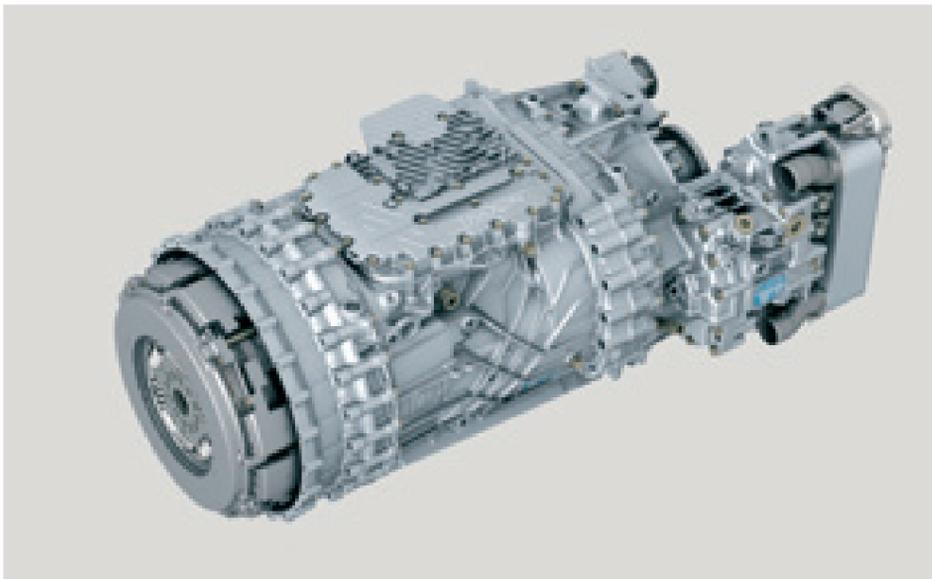
Qui è dove inizia a lavorare TraXon Dual: con il modulo a doppia frizione, cambi e scalate - ad esempio dalla marcia 12 alla 11 - vengono eseguiti in modo appena percettibile e sotto carico. Utilizzato in un ve-

che alla trasmissione di base. In questo caso viene utilizzata una doppia frizione a secco con doppio concentrico ConAct, un meccanismo di rilascio della frizione che compensa ampiamente le forze di azionamento e, quindi, l'albero motore rimane quasi libero. Con entrambe le frizioni parziali parallele, la trasmissione può eseguire i cambi marcia, che vengono effettuati senza interruzioni della forza di trazione.

Il nuovo sistema di trasmissione automatica ZF TraXon permette l'uso della tecnologia ibrida anche nel trasporto a lunga distanza. Nella configurazione TraXon Hybrid, un motore elettrico si trova nell'alloggiamento a campana della frizione. Questo permette tutte le funzioni ibride negli autocarri pesanti: dal recupero dell'energia di frenata alla guida puramente elettrica nonché lo spegnimento del motore a fermo (Start and Stop). Particolarmente interessante per molte applicazioni il generatore di funzionamento: il modulo ibrido può anche essere integrato nell'alimentazione di altre unità, ad esempio per il trasporto refrigerato.

## IBRIDO ANCHE PER I PESANTI

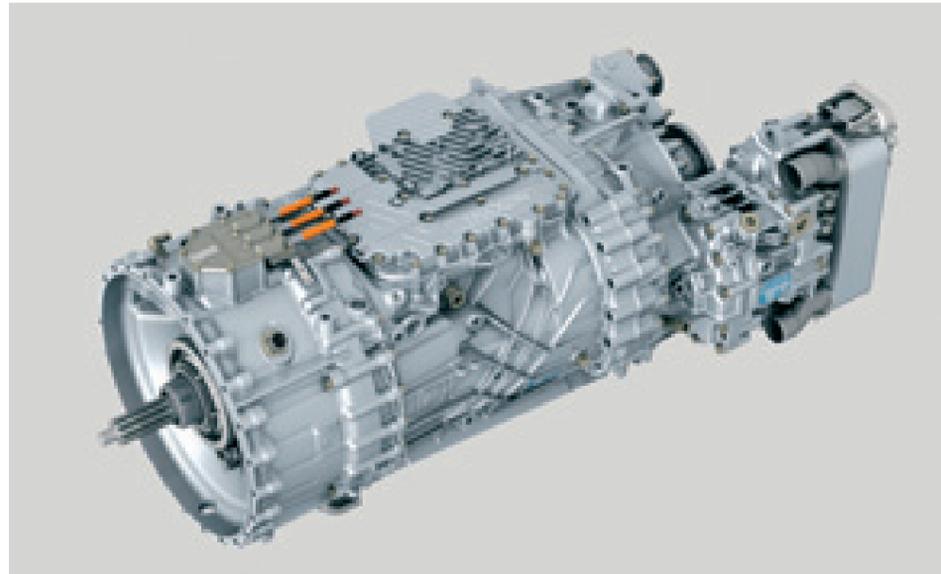
Per molti anni, gli esperti del settore dei veicoli commerciali sono stati del parere che la tecnologia ibrida sarà particolarmente diffusa nel traffico di consegna. In questo caso, in termini di percentuale, il risparmio di carburante più significativo che può essere realizzato con la tecnologia ibrida è di circa il 20 per cento. Quando si guida all'interno delle città, la funzione di start and stop, il recupero dell'energia di frenata, nonché la guida puramente elettrica mostrano molto chiaramente i loro vantaggi. Tuttavia, recenti indagini condotte da ZF hanno dimostrato che le funzioni ibride hanno un significativo potenziale di riduzione dei consumi di



Con il modulo a doppia frizione **TraXon Dual** cambi e scalate vengono eseguiti in modo appena percettibile e sotto carico. Sotto, la configurazione **TraXon Hybrid**, nella quale un motore elettrico si trova nell'alloggiamento a campana della frizione. Ciò permette tutte le funzioni ibride negli autocarri pesanti.

nologia ibrida è redditizia anche sui pesanti e l'infrastruttura ibrida viene ammortizzata in un ragionevole lasso di tempo.

TraXon Hybrid utilizza un motore elettrico con una performance di 120 kW e una coppia di 1.000 Nm. Esso è integrato nel veicolo tramite una connessione SAE1, che assicura che il veicolo può partire elettricamente. Per i cambi di marcia della trasmissione TraXon una frizione a secco è integrata nel modulo ibrido. Quando si aziona il freno, il motore elettrico trasmette potenza al generatore e alla batteria. Quando si imposta off, questa energia elettrica può essere "chiamata" di nuovo se il camion viaggia senza funzionamento del motore a combustione e il motore diesel viene attivato solo se necessario (start/stop). Per distanze più brevi - per esempio durante una manovra - è inoltre possibile la guida puramente elettrica. L'energia delle batterie può anche essere utilizzata per sostenere lo sviluppo di potenza del motore diesel. Questo a sua volta porta a un aumento dell'efficienza.



TraXon Hybrid offre ulteriori potenzialità su un veicolo commerciale: i produttori possono quindi implementare ulteriori funzioni di risparmio carburante. Ad esempio, potrebbe essere introdotta nella strategia di guida della trasmissione ibrida la funzione "Coasting": quando si

viaggia, il motore diesel viene spento in modo che in queste fasi di guida non ci sia alcun minimo consumo di gasolio, con un potenziale di risparmio fino al 3 per cento. La tecnologia ibrida è particolarmente interessante se integrata nella gestione dell'energia dei veicoli con ser-

vizi di bordo elettrici. Nel caso di un trasporto refrigerato, ad esempio, l'energia elettrica recuperata durante la frenata per mezzo di un generatore può essere "recuperata" direttamente alla potenza di raffreddamento invece che in una batteria. Di conseguenza, il compressore del refrigerante necessita di meno potenza dal motore diesel. Questo facilita un notevole risparmio nell'uso pratico. In futuro, l'alimentazione elettrica (Power-Take-Off) diventerà interessante anche per veicoli commerciali municipali: molti servizi (ad esempio veicoli per la raccolta dei rifiuti) possono essere realizzati con alimentazione elettrica e un livello di rumore inferiore rispetto ai veicoli oggi comunemente usati con potenza meccanica che, quando sono in funzione, causano fastidi ai residenti dovuti alla velocità del motore diesel. Ci sono infine servizi ausiliari elettrici nella

## TRA XON TORQUE CON FRIZIONE A CONVERTITORE DI COPPIA

### PreVision: strategia del cambio con lungimiranza



Un truck che monta la trasmissione automatica **TraXon Dual**.

colo a lungo rapporto al ponte, questi cambi di marcia, che sono confortevoli per l'autista, riducono il consumo di carburante e pure le emissioni. Grazie al design modulare della trasmissione TraXon, ZF ha ottenuto il TraXon Dual con poche modifi-

carburante anche per i veicoli commerciali pesanti. In questo caso, la percentuale è inferiore, siamo attorno al 5 per cento. Tuttavia, considerando il maggiore consumo di carburante e il chilometraggio annuale notevolmente superiore, l'uso della tec-



**TraXon Torque** per applicazioni a elevato carico.

**FRIEDRICHSHAFEN** - Il nuovo sistema di trasmissione automatica TraXon può anche essere usato per applicazioni a elevato carico con un peso lordo di oltre 70 t. In queste applicazioni - gru mobili e in particolare veicoli speciali - ZF sviluppa TraXon Torque. Per questa variante TraXon, la trasmissione di base è combinata con una frizione a convertitore di

coppia come componente di partenza. La manovra è confortevole anche nel caso della trasmissione di coppie d'ingresso molto elevate, senza strappi e usura, grazie al convertitore di coppia idrodinamico. Nel caso della coppia TraXon Torque, sono installati a monte della trasmissione un convertitore di coppia idrodinamico, un convertitore di coppia a frizione lock-up (a innesto di bloccaggio) e una frizione a secco. Inoltre, nella TraXon Torque è installato un retarder primario, che può decelerare il veicolo senza usura, all'opposto del freno di servizio.

**Per la nuova trasmissione** TraXon ZF offre anche PreVision, la strategia del "cambio anticipatorio". Per calcolare la marcia da selezionare, la funzione opzionale per il controllo dell'unità di trasmissione non solo attinge a dati provenienti dai sensori, che ad esempio forniscono informazioni su accelerazione, resistenza

all'avanzamento e carico, ma anche a informazioni topografiche sul percorso. La strategia di cambio basata sul GPS considera anche il profilo del percorso: distanza, rotatorie, salite, discese, curve e tornanti, strade comunali, provinciali, statali o percorsi autostradali. In questo modo il sistema per esempio permette di scalare o avanzare alla marcia più economica in una fase precedente a quanto farebbe l'autista. Così, la strategia di guida anticipatoria contribuisce a una operatività più efficiente, all'aumento della velocità media e con esso all'aumento della capacità di trasporto. I sistemi di trasmissione automatica sono in continuo miglioramento soprattutto per una strategia di cambio sempre più sofisticata e una selezione marce quasi perfetta. In questo campo, ZF ha fatto un importante passo avanti con PreVision, in grado praticamente di determinare il rapporto di trasmissione più appropriato in assoluto.

NISSAN / Alberto Sabatino fa il punto sull'attività con i van e i truck

# “È la rete il nostro fiore all'occhiello”

I BUONI RISULTATI REALIZZATI DAL MARCHIO NIPPONICO CON I VEICOLI COMMERCIALI SONO DOVUTI AL PROFONDO RINNOVAMENTO DEI PRODOTTI, REALIZZATO NEGLI ULTIMI TEMPI, OLTRE CHE AL COSTANTE INVESTIMENTO SULLA RETE, CHE OGGI CONTA SU BEN 52 PUNTI SPECIALIZZATI.

Paolo Altieri

ROMA - Anche in un periodo difficile come quello attuale c'è chi riesce a mantenere un atteggiamento positivo, perché può contare su risultati perlomeno incoraggianti. È il caso di Nissan, che dopo aver rinnovato profondamente negli ultimi tempi la gamma dei suoi commerciali leggeri ha lanciato una vera e propria offensiva verso questo segmento. Sforzi che hanno pagato, come spiega Alberto Sabatino, responsabile per

riodo compreso marzo 2012/aprile 2013, che, per noi che siamo quotati alla borsa di Tokyo, rappresenta il principale riferimento di performance, salirà fino al 4,40 per cento. Per noi rappresenta un importante risultato, soprattutto in considerazione del quadro di profonda crisi del mercato, e mi riferisco in particolare alla classe di peso fino a 35 quintali, che rappresenta oltre il 95 per cento del nostro volume. Per quel che invece ci riguarda siamo riusciti a limitare la flessione in un 15

lizzato proprio nei mezzi da lavoro.

“E che oggi è arrivato a comprendere 52 punti vendita specializzati. Più in generale sono 120 le concessionarie in cui è possibile acquistare un van Nissan. A questo va aggiunta la parte dedicata all'assistenza: oggi possiamo contare su una rete primaria di 121 officine oltre ad altre 139 che fanno parte della rete secondaria. Da tempo inoltre stiamo lavorando per aumentare ancor di più il livello di servizio erogato al cliente, sia in termini di qualità che in termini di prossimità”.

**Nel sostenere questo importante spiegamento di forza, un aiuto fondamentale arriva dal buon successo ottenuto dalle vetture Nissan.**

“Nonostante l'incremento della nostra quota di mercato, abbiamo registrato una diminu-

zione di volumi per i veicoli commerciali, come purtroppo previsto già a inizio anno. La rete di Nissan Italia relativa ai concessionari misti, cioè quelli con mandato sia vetture che commerciali, può però in parte compensare la contrazione sui veicoli da lavoro grazie alle performance sulla gamma vetture, il cui mercato ha subito un calo inferiore. La maggior parte di tali operatori, dopo aver ottimizzato i costi di struttura, con ricadute a volte anche dal punto di vista sociale, riusciranno a chiudere i loro bilanci in positivo. Diversa è la situazione, estremamente difficile, che sta vivendo la parte di rete che vive di soli commerciali e truck: per alcuni di loro dobbiamo avere una focalizzazione particolare per evitare di perdere eccellenze in termini di presidio commerciale e di soddisfazione dei nostri clienti”.

**Quali pensate possano essere i settori in cui crescere?**

“Dovremo sostenere i volumi nei segmenti cardine di Nissan, quali i piccoli furgoni, soprattutto l'NV200, gli allestibili come il Cabstar e i pick-up, in cui possiamo contare sullo storico Navara e crescere sfruttando le opportunità dei nuovi prodotti. Questo non solo per aumentare la market-share, ma anche per assicurare alla nostra rete livelli di fatturato adeguati



Alberto Sabatino, responsabile per i veicoli commerciali di Nissan

ad affrontare un mercato che non ritornerà ai livelli pre crisi prima di alcuni anni”.

**Una boccata d'ossigeno è comunque arrivata dopo il lancio dell'NV200, il veicolo di punta dell'intera gamma commerciali Nissan, anche perché si tratta di un progetto sviluppato in esclusiva.**

“Per sfruttare al massimo il buon momento vissuto da questo modello stiamo ampliando la gamma, aggiungendo ad esempio una versione con allestimento per il trasporto refrigerato, disponibile direttamente in concessionaria e coperta dalla nostra garanzia. Si tratta di nicchie di mercato interessanti, in cui al momento non siamo ancora presenti e che ci permetteranno di incrementare le vendite. Qualche cliente selezionato sta inoltre già testando l'e-NV200, cioè la versione elettrica, un settore in cui possiamo contare su un background importante, maturato con modelli auto come la Leaf, non a caso auto elettrica dell'anno. Il poter consegnare nei centri storici con un veicolo a emissioni zero può rappresentare un'alternativa molto interessante, naturalmente tenendo conto dell'autonomia”.

**Anche nel settore chiave dei grandi furgoni potete contare su di un prodotto aggiornato, l'NV400.**

“Che ci sta dando soddisfazioni anche se quello è un segmento in cui subiamo una concorrenza che possiamo chiamare interna, da parte degli altri marchi che dispongono dello stesso modello”.

**Tanta attenzione verso i veicoli commerciali vuol dire che lascerete un po' da parte il settore degli allestibili? Soprattutto dell'Atleon se ne sente parlare poco.**

“Questo soltanto perché stiamo aspettando il nuovo modello, che arriverà il prossimo anno e disporrà di una cabina completamente nuova e di contenuti tecnici molto interessanti. Il Cabstar poi è una certezza, il leader incontrastato nel suo segmento, anche se il mondo dell'edilizia verso cui questi veicoli sono particolarmente vocati è uno di quelli più in crisi”.

**Oltre alla versione frigorifero dell'NV200 e agli allestimenti sull'NV400 avete intenzione di stringere altre collaborazioni con gli allestitori?**

“Aggiungerei all'elenco anche il Cabstar, che resta il più richiesto come base per le piattaforme aeree, non solo per le sue caratteristiche tecniche, e che a breve verrà riproposto in una versione più versatile fuori dal settore edile. Grazie all'attuale gamma e al nuovo Atleon crescerà il numero dei nostri partner in quel mercato, dove vogliamo aprirci nuove opportunità nel settore della logistica e del camper”.

**Investire sul prodotto non è però sufficiente, l'accesso al credito resta, anche per chi compra un furgone, uno scoglio difficile da superare.**

“Ci rendiamo conto che, oltre a un 'transaction price' conveniente, il mercato riconosce sempre di più il valore di strutture di finanziamento adeguate alle esigenze dei vari operatori. Posso tranquillamente affermare che, allo stato attuale, l'offerta della Nissan non ha pari sul mercato del credito, sia in termini di flessibilità che di costo del denaro per il cliente finale. Infatti, grazie al supporto di Nissan Finanziaria, siamo in grado di proporre finanziamenti e leasing finanziari, a breve anche con contenuti di servizio, a tassi veramente interessanti e con processi di valutazione del merito creditizio rapidi e oggettivi”.



Nissan sta ampliando la gamma dell'NV200 aggiungendo ad esempio una versione con allestimento per il trasporto refrigerato.

i veicoli commerciali del marchio.

“Nissan chiuderà il 2012 con circa 5.600 unità consegnate al cliente finale e con un incremento di quota di 0,33 punti percentuali, portandoci a un 4,23 per cento, che poi, nel pe-

per cento rispetto al 2011, contro un mercato complessivo in calo di oltre il 30 per cento”.

**Merito come dicevamo della gamma rinnovata, ma anche di un investimento costante sulla rete, con il fiore all'occhiello di un circuito specia-**

CHI È ALBERTO SABATINO

## Ingegnere aeronautico prestato all'automotive

ROMA - Dopo la laurea in ingegneria aeronautica, la carriera di Alberto Sabatino, 43 anni, romano, sposato con due figli, si è svolta per la maggior parte in Nissan. Nei quindici anni passati in azienda ha ricoperto numerosi incarichi, nel marketing prodotto e poi nel settore commerciale, dove è stato zone manager e fleet manager, prima di diventare responsabile marketing post-vendita e poi, dallo scorso aprile, direttore vendite corporate, incarico che riguarda sia le flotte che i veicoli commerciali.



L'NV400 sta dando grandi soddisfazioni a Nissan. Un veicolo protagonista nel settore dei grandi furgoni.

OPEL / Verso il 2013 con una gamma di veicoli che offrono soluzioni personalizzate

# In campo i tre moschettieri

MOVANO IN 188 VARIANTI PER SODDISFARE QUALSIASI NECESSITÀ DI TRASPORTO, NUOVA GENERAZIONE COMBO VAN CON CAPACITÀ DI CARICO AI VERTICI DEL SEGMENTO E INFINE VIVARO, L'ESPERTO PROFESSIONISTA DAL SUCCESSO EUROPEO.

Nils Ricky

Roma - Opel affronta il 2013 con una gamma di veicoli commerciali leggeri moderna e versatile, costituita dalle attuali generazioni di Movano, Vivaro e Combo Van e accompagnata da un'ampia gamma di varianti e di allestimenti di fabbrica e da soluzioni personalizzate grazie alla collaborazione con i migliori allestitori. Il tutto con un

suzione dei vigili del fuoco e la filiale Opel OSV (Opel Special Vehicles) ha elaborato per la polizia uno speciale allestimento di Movano Combi con due sedili girevoli.

Movano è lo specialista dei trasporti del trio Opel salito sul podio a fine luglio come vincitore del German Commercial Vehicle Prize 2012 (Premio Tedesco Veicoli Commerciali 2012) assegnato dal German Industrial



tiva di motorizzazioni, tra cui quattro unità diesel, una benzina e una metano bifuel. Tutti i motori benzina e diesel sono disponibili, così come la versione EcoFlex, efficiente ed ecologica, con dispositivo Start/Stop. Oltre ai bassi consumi, lunghi intervalli e bassi costi di manutenzione contribuiscono all'efficienza della nuova generazione di Combo Van.

## MEZZO MILIONE DI ROBUSTI FATICATORI

Le qualità di Opel Vivaro sono indiscutibili e dimostrate dai numeri: con oltre 500mila unità costruite dal 2001, è uno dei van più popolari della sua classe (fino a 2,9 t di massa complessiva). Proprio come Opel Combo Van e Movano, anche Vivaro offre un'ampia gamma di modelli, in particolare le versioni furgone e trasporto persone. Il maestro di flessibilità associa la caratteristica cabina con il "tetto Jumbo" con fun-



obiettivo chiaro e definito: rispondere praticamente a qualsiasi necessità di trasporto e andare oltre, offrendo soluzioni per le necessità speciali del commercio e dell'industria. Per assicurare la qualità Opel con dotazioni personalizzate, la Casa di Rüsselsheim, parte del gruppo statunitense General Motors, opera insieme ai maggiori allestitori. Ad esempio, al Salone di Hannover Movano era esposto in cinque modelli, tra cui una versione ribaltabile con trazione integrale, con un sistema realizzato dagli specialisti della trazione integrale O-beraigner, e una versione furgonata gran volume. Al loro fianco cinque versioni di Combo Van, tra cui un veicolo refrigerato e le versioni per il trasporto di merci deperibili, equipaggiate con il sistema di refrigerazione Wükaro, dotato di soluzioni particolari e ben studiate: ad esempio in funzione delle necessità individuali il sistema di raffreddamento può essere integrato o fissato sul tetto. Infine tre Vivaro, tra cui un furgone con il sistema di ancoraggio del carico ad anelli a posizione variabile.

## CONSUMI RIDOTTI DEL NOVE PER CENTO

Al Salone era dunque in vetrina una piccola panoramica in grado di offrire un'idea dell'ampia gamma di utilizzo dei veicoli commerciali Opel nella categoria di massa complessiva fino a 4,5 t. Grazie a un'ampia gamma di prodotti e una superba ergonomia, Movano offre una base ideale per i veicoli di emergenza e i servizi speciali di mobilità. Un veicolo antincendio dotato di pompa costruito da Furtner & Ammer è a dispo-

Trade Magazine, battendo molti concorrenti. Questa eccellente posizione si basa prevalentemente sulle ultime migliorie e sui cambiamenti apportati da Opel durante l'attuale fase di rinnovo dei modelli.

## MIGLIORAMENTI AL MOTORE

Grazie a una serie di miglioramenti al motore, è stato possibile ridurre ulteriormente i consumi, un fattore fondamentale per i proprietari e per chi deve tenere particolarmente sott'occhio i costi di gestione. I diesel CDTI 2.3 litri da 74 kW/100 cv e 92 kW/125 cv, entrambi offerti di serie con cambio manuale a sei rapporti, presentano modifiche alle pompe dell'olio e dello sterzo e all'elettronica del motore. Insieme ai pneumatici a bassa resistenza al rotolamento, si ottiene una significativa riduzione del nove per cento dei consumi e delle emissioni di CO2 rispetto al modello precedente: 7,8 litri per 100 km e 205 g/km di CO2 per Movano trazione anteriore da 100 e 125 cv in versione furgone. Opel Movano presenta una delle gamme più ampie di versioni - 188 in totale - sul mercato dei veicoli commerciali leggeri e offre un modello praticamente per ogni profilo di professionista: versioni furgone disponibili in quattro lunghezze e tre altezze di tetto, versioni combi 9 posti, telai cabina singola e doppia, pianale cabinato. Alcuni veicoli sono dotati di equipaggiamenti flessibili per allestimenti, mentre alcune versioni speciali, come il cassone ribaltabile o il bus 7 posti, sono disponibili in primo impianto.

"Fatto per la vita vera" è lo slogan di Opel per lanciare i

suoi veicoli commerciali. Il nuovo Opel Combo Van incarna lo slogan con un'offerta di 88 versioni in totale. Oltre a quest'ampia gamma di modelli, la terza generazione di Combo Van offre una gamma motori moderna (con sei motori benzina, diesel e metano) e risultati ai vertici del segmento per funzionalità, criterio fondamentale per definire nuovi standard nel segmento europeo Van-B (furgonette in Italia). L'ampia gamma di Opel Combo Van soddisfa un vasto spettro di bisogni dei professionisti, con due ver-

In alto, il **Vivaro**, costruito in 500mila unità dal 2001. A sinistra, il **Movano** in versione ribaltabile con trazione integrale e sopra il **Combo Van** che offre una base flessibile per numerosi impieghi.

sioni fondamentali a passo corto L1 e lungo L2 (2.755/3.105 mm). Le due tipologie sono entrambe disponibili come furgone o in versione Tour 5 o 7 posti per il trasporto di passeggeri. Le versioni a passo corto L1 possono essere ordinate con tetto standard H1 o rialzato H2. La gamma Opel Combo Van offre una base flessibile per l'uso professionale e funge inoltre da versatile veicolo familiare e per il tempo libero. La versione fur-

gone vanta dati impressionanti in ambiti fondamentali: portata (fino a una tonnellata compreso autista), volume di carico (fino a 4,6 m<sup>3</sup>), lunghezza di carico (3.400 mm con il sedile passeggero anteriore abbattuto), altezza di carico (1.550 mm), apertura della portiera posteriore (altezza/larghezza: 1.455/1.231 mm) e soglia più bassa del piano di carico (545 mm). Il nuovo Opel Combo Van offre una gamma diversificata e competi-

zionalità pratiche o di alta economia. Vivaro ha una capacità di carico massima fino a 8,4 metri cubi, una portata fino a 1.207 kg e può accogliere comodamente fino a nove passeggeri. Viene offerto con due passi e due altezze. Su Opel Vivaro i motori diesel sono degli Euro 5 con emissioni particolarmente basse e filtro antiparticolato di serie. Il motore CDTI 2.0 è disponibile da 66 kW/90 cv e 84 kW/115 cv.

## ASSISTENZA TOTALE: LUOGO GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO

# La sicurezza viene prima di tutto



Il **Combo Van** con sistema di ancoraggio del carico.

ROMA - Per chi trasporta per professione la sicurezza svolge un ruolo particolarmente importante durante la giornata lavorativa media: è bene cautelarsi in maniera ottimale, iniziando con un corretto fissaggio del carico. Supporti per scale, copertura antiscivolo per il vano di carico e anelli di ancoraggio sono di serie sui furgoni Opel o possono essere

ordinati come equipaggiamento speciale. Insieme ai migliori allestitori, Opel ha studiato soluzioni per i bisogni specifici dell'industria. Per esempio, Bott dota il compatto Combo Van con equipaggiamenti per officina, mentre Würth lo fa su Movano versione furgone. Il Vivaro versione furgone presente ad Hannover aveva uno speciale dispositivo di fissaggio del carico di VanyCare, ma il furgone è in offerta anche con le soluzioni Sortimo per l'abitacolo e numerosi sistemi organizzativi possono essere regolati individualmente per assicurare che la zona di carico sia sempre in sicurezza. Ogni cosa resta al proprio posto, anche in caso di manovre improvvise: appartiene al passato il rischio che attrezzi o materiale da lavoro volino all'interno del veicolo o ne spostino il baricentro.

Per chi trasporta per lavoro è importante avere a disposizione un veicolo affidabile ma allo stesso tempo è importante poter disporre sempre di un'assistenza adeguata nelle vicinanze del proprio luogo di lavoro, in caso di imprevedibili necessità. Opel vanta una rete di assistenza molto estesa e di qualità eccellente. In tutta Europa, circa 6.200 officine - di cui oltre 3.400 specializzate in veicoli commerciali - assicurano un servizio rapido e professionale.

I centri Opel veicoli commerciali provvedono alla mobilità con servizi personalizzati, assistenza, manutenzione, possibilità di allestimento e finanziamenti. Tutte le officine autorizzate partecipano a programmi di formazione continua perché conservino la massima professionalità e trovino le soluzioni ottimali per i professionisti.

Guido Prina

TORINO - Nel settore dei veicoli da lavoro spesso si è portati a pensare che le dimensioni contino più del resto. La storia e i successi della Panda Van dicono il contrario, mettendo in chiaro che un piccolo furgone, a patto che si riveli agile e versatile, è un compagno di lavoro interessante per molte categorie di utenti. Facile dunque intuire quanto fosse attesa la versione commerciale della nuova Panda, destinata come le precedenti a dominare il segmento delle derivate da autovettura.

Per il momento il modello, che ricalca nelle forme e nello stile la vettura lanciata qualche mese prima, può contare su due versioni, differenziate anche negli allestimenti, e denominate, rispettivamente, Pop ed Easy, su due motori di cui narriamo diffusamente a parte e su di un listino che parte dagli 8.800 euro la versione Pop con il motore 1.2 benzina, che arrivare agli 11.700 euro necessari per l'acquisto di una Panda Van



FIAT PROFESSIONAL / Aumentano le ambizioni della furgonetta in versione Pop ed Easy

# La Panda dei miracoli

UNA NOVITÀ ASSOLUTA DELLA PICCOLA TORINESE È RAPPRESENTATA DAL LOGO VAN, CREATO DAL CENTRO STILE FIAT, CHE DEBUTTA PROPRIO SU QUESTO MODELLO E ANDRÀ POI A CARATTERIZZARE L'INTERA GAMMA FIAT PROFESSIONAL.

Easy 1.3 Multijet. Le differenze riguardo alla versione autovettura stanno, per la due porte, la più "commerciale", nei paraurti neri, nei vetri posteriori oscurati e nella possibilità di aggiungere optional come il rullo che copre il vano di carico e cela dall'esterno la visione del carico trasportato. Una novità assoluta è rappresentata dal logo Van, creato dal centro

Stile Fiat, che debutta proprio su questo modello e andrà poi a caratterizzare l'intera gamma Fiat Professional.

## DIMENSIONI VANTAGGIOSE

Dicevamo delle dimensioni, quelle del piccolo van sono tanto compatte, è lungo 3,65 metri, alto 1,55 e largo 1,64, da

diventare un punto di forza, e si confermano ideali per muoversi agilmente nel traffico urbano, in cui visto il diametro di sterzata di 9,3 metri ci si può districare in ogni situazione, aiutati dal servosterzo Dualdrive.

Ma naturalmente per un mezzo fa lavoro conta molto anche lo spazio destinato alle merci, in questo caso la Panda Van mette a disposizione un volume di 1 mc, con una lunghezza massima interna (per la versione a due posti) di 1,2 metri, il tutto ben accessibile attraverso il pianale easy floor, che elimina il dislivello tra il piano di carico e il filo del portellone posteriore così come di norma è sui furgoni di gamma superiore, inoltre in questo modo sotto il pianale si ricava uno spazio chiuso di buone dimensioni, a cui si accede sollevando l'intero pianale che può essere fissato alla paratia con un apposito gancio.

Anche per l'allestimento della zona riservata al carico il

marchio torinese ha lavorato di fino, inserendo una pavimentazione in materiale plastico alveolare, più duraturo e resistente, oltre che meno pesante e rivestendo, con materiale agugliato, le fiancate interne della



zona merci, che è completata da quattro ganci ad anello per il fissaggio del carico e illuminata da una plafoniera sul padiglione, a cui, come optional, può essere aggiunta una luce centrale rimovibile, che può quindi essere utilizzata anche come torcia e si ricarica in automatico una volta sistemata nel supporto fisso. Infine per agevolare il posizionamento delle merci rispetto alla versione autovettura sono state ridotte le dimensioni della cappel-

liera. A dividere zona di carico e abitacolo pensa una paratia, in due versioni a seconda che si tratti della Panda Van a due oppure a quattro posti.

L'abitacolo resta a grandi linee quello dell'autovettura, con sedili comodi e facili da regolare, così come il volante che può essere adattato per altezza e profondità, con poggiatesta "attivi" che riducono i possibili effetti del colpo di frusta in caso d'incidente. Tra i plus da annoverare l'ampia superficie vetrata, che migliora la visibilità in caso di manovra.

## SPAZIO INTERNO

All'interno sono stati ricavati nuovi vani portaoggetti, tra cui spicca un tascone inserito nella plancia, che va ad aggiungersi al cassetto chiuso. La forma particolare del freno a mano, con la leva che si sviluppa in senso longitudinale, permette inoltre di sfruttare meglio che in passato lo spazio dietro e davanti la leva. Tra gli optional merita un cenno il sistema audio telematico Blue&Me, che concentra tutto, dalla radio al navigatore, in un unico blocco.

Dal punto di vista meccanico il telaio poggia su di un gruppo di sospensioni che vede sull'anteriore la classica soluzione McPherson e sul posteriore un ponte torcente, combinazione che oltre a migliorare la tenuta di strada permette di arrivare a un carico di 855 kg davanti e 780 dietro, con un'eccellente portata di 500 kg, conducente compreso.

Ne è stato tralasciato il tema della sicurezza, anzi le dotazioni a riguardo sono molto ricche, soprattutto per un veicolo di questa fascia; vanno infatti a comprendere oltre all'Abs, completo di Brake Assist System, quattro airbag di serie tra anteriori e laterali, cinture di sicurezza con pretensionatore e limitatore di carico, a richiesta può essere aggiunto l'Electronic Stability Control, corredato con l'Hill Holder che assiste il conducente nelle partenze in salita, tenendo bloccato il freno per circa due secondi.

La gamma verrà completata nei prossimi mesi dalla versione a quattro ruote motrici, la cui trasmissione integrale sarà, come nell'autovettura, a inserimento automatico.

SOTTO IL COFANO PROPULSORI DI QUALITÀ

## E soprattutto risparmiarsi

TORINO - Uno dei punti di forza dei piccoli commerciali Fiat Professional è sempre stato rappresentato dalla qualità dei motori. La nuova Panda Van non fa eccezione, grazie a due propulsori Euro 5 di provata affidabilità. Il più richiesto tra i due è sicuramente il 1.3 Multijet 16V, che grazie all'iniezione Common rail di seconda generazione sviluppa una potenza di 75 cv, con una coppia di 190 Nm, ma soprattutto garantisce consumi nell'ordine dei 3,9 litri per 100 km, riuscendo a fare meglio della già ottima serie precedente, anche grazie a un efficace cambio a cinque marce e al dispositivo Start&Stop di serie, che aiuta particolarmente nei percorsi urbani verso cui la Panda furgone è più vocata. Molto curata la riduzione delle emissioni, ottenuta innestando la trappola per il particolato ravvicinata Dpf, e un sistema di ricircolo dei gas di scarico.

L'alternativa a benzina è rappresentata dall'ultimo nato della gamma Fire, il 1.2 Evo II, che vanta una potenza di 69 cv a 5.500 giri/min e una coppia di 102 Nm. Anche in questo caso il cambio è a cinque marce, mentre i consumi si attestano sui 5,2 litri/100 km.

L'attenzione del costruttore ai carburanti alternativi è garantita dai motori 0.9 TwinAir Turbo Natural Power da 80 cv e dal 1.2 EasyPower da 69 cv, il primo alimentato a metano e il secondo a Gpl, che verranno aggiunti al listino nei prossimi mesi e che, nonostante la necessità di inserire le apposite bombole, conservano lo stesso volume di carico delle versioni diesel. Verrà invece riservato alla versione 4x4 in arrivo, lo 0.9 TwinAir Turbo da 85 cv, che si affiancherà al 1.3 Multijet 16V.



Sotto il pianale easy floor di Panda Van si ricava uno spazio chiuso di buone dimensioni, a cui si accede sollevando l'intero pianale che può essere fissato alla paratia con un apposito gancio.

QUANDO CAPITA IL COLPO DI BUSINESS  
BISOGNA ESSERE PRONTI A FARGLI SPAZIO.



**SCOPRI NUOVO DOBLÒ CARGO XL:  
IL FURGONE DEI RECORD, DA OGGI ANCORA PIÙ GRANDE.**

Se cerchi un mezzo di lavoro che faccia spazio alle più grosse occasioni del tuo business, Fiat Professional ha creato per te Nuovo Doblò Cargo XL, che unisce per la prima volta la praticità di Doblò Cargo alle caratteristiche di un veicolo di categoria superiore.

- Vano di carico lungo 3,4 m\*, largo 1,71 m e alto 1,55 m
- Porta posteriore del vano di carico alta 1,45 m
- Fino a 1 tonnellata e 5,4 m<sup>3</sup> di capacità di carico\*
- Fino a 1.200 kg di carico su assale anteriore

**NUOVO DOBLÒ CARGO XL TUO DA 11.900 €.**

PARLIAMO CON I FATTI.



**PROFESSIONAL**

RENAULT / Kangoo Z.E. chiude l'anno con il primo posto in Francia nel segmento

# Sempre più leader dell'elettrico

LA FURGONETTA DELLA LOSANGA HA SPENTO LA SUA PRIMA CANDELINA DAL LANCIO UFFICIALE INCASSANDO UNA RAFFICA DI PREMI, TRA I QUALI L'INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR, E OCCUPANDO POSIZIONI DI TUTTO RISPETTO IN EUROPA.

Giancarlo Toscano

ROMA - Arrivata a fine ottobre dell'anno scorso nella rete Renault, segnando il lancio ufficiale della strategia elettrica della Losanga, Kangoo Z.E. è oggi commercializzata in 15 Paesi, fra cui la Francia, dove si attesta al primo posto tra i veicoli elettrici. Il commerciale elettrico francese con cui girare le città a emissioni zero, e senza passare dal benzinaio, è stato anche unanimemente apprezzato dalla stampa, che gli ha attribuito numerose attestazioni, tra cui l'ambitissimo premio dell'International Van of the Year 2012, assegnato per la prima volta a un veicolo elettrico.

A distanza di un anno dall'arrivo negli showroom della furgonetta a zero emissioni, Kangoo Z.E. continua il suo cammino con oltre 5mila unità vendute in Europa, di cui circa 3mila in Francia. Nell'ambito del bando di gara gestito dall'UGAP e conquistato da Renault nell'ottobre 2011, 19 grandi aziende ed enti francesi hanno ordinato oltre 15mila Kangoo Z.E., dimostrando come il veicolo commerciale al cento per cento elettrico possa rappresentare una risposta alle problematiche ambientali con le quali società pubbliche e priva-

te si confrontano nella composizione del loro parco automobilistico, così come alle importanti restrizioni della circolazione applicate in numerosi centri città (Milano o Tolosa, ad esempio). In Italia, con 224 unità vendute nel 2012 (fino a settembre) Kangoo Z.E. è il veicolo commerciale elettrico più venduto.

## VEICOLO PIONIERISTICO

Pioniere della rivoluzione elettrica, le vendite della furgonetta assemblata a Maubeuge, in Francia, sulle stesse linee della versione termica di Kangoo, contribuiscono in modo rilevante alla leadership di Renault sul mercato del veicolo elettrico. A fine settembre 2012 il costruttore francese deteneva il 28,2 per cento di tale segmento in Europa (ovvero sul mercato di automobili e veicoli commerciali elettrici, escluso i quadricli), quota che in Italia raggiunge il 38 per cento. Tali immatricolazioni rafforzano la posizione di numero uno del veicolo commerciale in Europa che Renault detiene dal 1998, con il 15,7 per cento di quota di mercato a fine settembre 2012.

Ma qual è il pensiero degli utilizzatori finali rispetto all'uti-



lizzo quotidiano di un veicolo commerciale totalmente elettrico? "Per me - ha dichiarato Christophe Cluzeau, panificatore-pasticciere a Mazerolles - la soddisfazione è totale. Penso all'elettrico per la prossima acquisizione di un veicolo personale. Tralasciando i vantaggi finanziari e il comfort di guida, è arrivato il momento di modificare la nostra visione delle cose, e di non aver più paura del cambiamento. Apriamo gli occhi e passiamo a una nuova era, che chiede solo di evolvere in uno spirito più sano per la Terra e per noi stessi".

Un'attenzione all'ambiente che emerge anche da parte di aziende di maggiori dimensioni. "Nel nostro Gruppo - ha

detto François Lhotte, Direttore dello Sviluppo Sostenibile Moët Hennessy Champagne - siamo attenti alle tecniche industriali innovative e rispettose dei prodotti che commercializziamo. Ne fa parte l'energia elettrica, per gli spostamenti su corte distanze, e in luglio 2010 abbiamo acquistato un Kangoo elettrico di seconda mano, che abbiamo testato nei nostri vigneti nella zona di Epernay. Il test si è rivelato positivo, e l'abbiamo sostituito, all'inizio del 2012, con un Kangoo Z.E., certamente molto più dinamico. La guida in città e nei sentieri del vigneto è simile a quella di un'auto con cambio automatico, e la tecnologia delle batterie al litio, che consente una ricarica

più rapida e in qualunque momento, soddisfa pienamente il nostro capo vignaiolo".

## NATURA DA PROTEGGERE

Regis Emo, direttore di un campeggio a Saint-Etienne de Villeréal, ha acquistato due Kangoo Z.E. "Una decisione - ha spiegato - dettata da questioni di economia ed ecologia. Il campeggio è iscritto nel catalogo glamping, una nuova tendenza del turismo all'aria aperta, che associa lusso e natura, comfort e rispetto dell'ambiente. È quindi essenziale, per noi, essere vicini alla natura e proteggerla. Portare i cornetti al mattino ai clienti, senza rumore

né inquinamento, è un autentico plus, e i clienti lo apprezzano molto".

Apprezzamenti anche da professionisti italiani. "In collaborazione con i comuni soci - ha spiegato Francesco Colaone, Direttore Generale ACSM (Azienda Consorziale Servizi Municipalizzati) di Fiera di Primiero, in provincia di Trento - l'azienda ha scelto di sperimentare la mobilità elettrica poiché la ritiene un importante tassello del percorso virtuoso nel campo delle energie rinnovabili intrapreso dal territorio di Primiero. La ricca produzione idroelettrica locale, unita al teleriscaldamento e cogenerazione da biomassa legnosa, vede l'utilizzo dell'energia elettrica nel campo della mobilità l'ideale completamento di una filiera energetica corta. La scelta di acquistare una flotta di Renault Kangoo Z.E. è motivata dal fatto che tale veicolo rappresenta l'unico esempio di veicolo elettrico, in produzione e commercializzato, idoneo a un utilizzo quotidiano di tipo lavorativo. Non si era interessati a veicoli puramente dimostrativi, ma a veicoli che garantissero un regolare impiego, con prestazioni simili a quelli tradizionali, destinati ai servizi pubblici locali. Inoltre Renault si è subito dimostrata attenta al nostro progetto e unitamente alla stessa è stato siglato un accordo per valorizzare ulteriormente la nostra esperienza. La flotta viene usata quotidianamente con soddisfazione e ha alimentato un notevole interesse a livello locale, che ci stimola a proseguire in questa esperienza".



RENAULT TRUCKS / Consegna alla coop S.I.D. 2000

## Master ai corrieri aerei

VELLEZZO BELLINI - La concessionaria Renault Trucks CVR ha consegnato quattro Master 125.35 furgone (motore da 125 cv e passo medio) alla cooperativa S.I.D. 2000 di Vellezzo Bellini (Pv), che si aggiungono agli altre tre esemplari consegnati all'inizio dell'anno. La cooperativa pavese svolge servizi di presa e consegna delle spedizioni aeree nella zona a sud di Milano, lungo una fascia che spazia da Rho a Melegnano, e necessita di veicoli commerciali affidabili e con un elevato rapporto qualità e prezzo. La reattività dell'assistenza post-vendita assicurata da Renault Trucks ha giocato un ruolo fondamentale nella scelta operata da S.I.D. 2000. I 35 soci della cooperativa utilizzano una flotta di complessivi 37 furgoni che hanno un ciclo di vita di cinque anni. Ogni mattina gli autisti prelevano buste e pacchi dalle piattaforme logistiche, dove sono arrivati in aereo durante la notte, e iniziano il loro giro per consegnarli ai destinatari.

Terminata questa prima fase del lavoro, nel pome-

riggio si rimettono in marcia per prelevare le spedizioni in uscita dall'Italia, che saranno imbarcate nelle stive degli aerei durante la serata stessa. Un lavoro complesso dove la puntualità e la massima affidabilità ed efficienza dei mezzi sono criteri fondamentali.

Per assicurare la massima comodità agli autisti, i Renault Master hanno una dotazione completa, che comprende paratia vetrata tra abitacolo e vano di carico, pacchetto clima, fendinebbia, radio con lettore mp3 e vivavoce Bluetooth. Inoltre, i Renault Master della S.I.D. 2000 montano serbatoi con capacità aumentata a 100 litri e rivestimento del pavimento e delle pareti del vano di carico. Con i furgoni la S.I.D. 2000 ha acquistato anche il pacchetto di servizi Start & Drive Full, che copre tutti gli interventi di manutenzione programmata. La concessionaria CVR aderisce al programma Renault Trucks Fast & Pro, che garantisce un intervento veloce per i veicoli commerciali.

RENAULT TRUCKS/ Grossa fornitura di 1.000 unità

## Master per la Posta Svizzera

BASILEA - Importante fornitura per Renault Trucks. Vincendo una gara d'appalto, il costruttore francese consegnerà in vari lotti 1.000 Master alla Posta Svizzera da qui al 2014. I primi 19 Master by Renault Trucks sono stati consegnati ai responsabili dell'ufficio postale di Basilea. "Siamo orgogliosi di poter consegnare alla Posta Svizzera un veicolo così efficiente e affidabile", ha affermato Tarcis Berberat, Direttore Commerciale Renault Trucks Svizzera che ha consegnato le chiavi dei primi 19 veicoli a Lars Althaus, Direttore della piattaforma di Distribuzione dell'Ufficio Postale di Basilea e a Denis Brunschweiler, Responsabile della Regione del Centro di Distribuzione Postale. Alla cerimonia ha partecipato anche Isabelle Nef di Nef Truckcenter SA: infatti, per questo contratto, Renault Trucks ha lavorato in collaborazione con il centro di assistenza Renault

Trucks Nef Truckcenter SA al fine di progettare il veicolo più idoneo alle esigenze della Posta Svizzera.

L'interno dei veicoli è stato allestito secondo le specifiche richieste dalla Posta Svizzera: i sedili sono protetti da due griglie distinte che rendono più facile l'accesso alla zona di carico. E per garantire la massima sicurezza, la zona di carico è dotata di un pavimento antiscivolo e fonoassorbente, di vari anelli di fissaggio e di reti di supporto che possono essere facilmente adattate alle merci che saranno trasportate. Inoltre, i Master dispongono di un volume utile di 15 metri cubi e di porte dimensionate in altezza e larghezza per facilitare il carico e lo scarico dei pallet. Infine, tutti i veicoli sono dotati di un cambio robotizzato a sei marce che migliora il comfort di guida in fasi di arresto e di avvio frequenti.



# SOLO CHI PRODUCE LA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI PIÙ COMPLETA, POTEVA DARVI IL KANGOO Z.E. 100% ELETTRICO.



**MASTER**  
**HiSOLUTION**  
 L1 H1 T28 2.3 dCi 100CV **EURO5**  
**290 €/MESE**

**TRAFIC**  
**HiSOLUTION**  
 L1 H1 T27 2.0 dCi 90CV **EURO5**  
**280 €/MESE**

**KANGOO EXPRESS**  
**HiSOLUTION**  
 L1 1.5 dCi 75CV **EURO5**  
**230 €/MESE\***

**KANGOO Z.E.**  
**100% ELETTRICO**  
**470 €/MESE\*\***

**CLIMATIZZATORE MANUALE, RADIO CD MP3, BLUETOOTH, SISTEMA DI NAVIGAZIONE SATELLITARE INTEGRATO.**

**LEASING 3,99% CON 5 ANNI DI ASSICURAZIONE RCA E FURTO E INCENDIO.**

[www.renault.it](http://www.renault.it)



**RENAULT PRO+**

**DRIVE THE CHANGE**



\* Esempio leasing su Renault KANGOO EXPRESS L1 1.5 dCi 75 CV E5 con Pack Hisolution: totale imponibile vettura € 11.222,93; macrocanone € 3.661,00 (comprese spese gestione pratica € 300 e imposta di bollo in misura di legge); n. 59 canoni da € 230; comprensivi di Pack 5 anni polizza furto, incendio, rapina, atti vandalici, cristalli ed eventi naturali a € 900 e 5 anni polizza RC Auto a € 4.930,00 (in caso di adesione); riscatto € 2.209,65; Tan 3,99%; IPT e messa su strada incluse, IVA esclusa. \*\* Esempio leasing su Renault KANGOO Z.E.: stesse condizioni di leasing. Con canone locazione batteria 5 anni/50.000 km totali, 72 € al mese (IVA escl.) comprensivo dell'assistenza stradale. Salvo approvazione FINRENAULT. Per gli esempi di leasing: informazioni europee di base sul credito ai consumatori disponibili presso i punti vendita della Rete Renault e sul sito [www.finren.it](http://www.finren.it); messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Foto non rappresentativa del prodotto. Offerte della Rete Renault che aderisce all'iniziativa valide fino al 31/12/2012.

Emissioni CO<sub>2</sub> (g/km): da 110 a 231. Consumo (ciclo misto): da 4,3 a 8,7 l/100 km. Consumi ed emissioni omologati. Kangoo Z.E.: Zero emissioni di CO<sub>2</sub> in fase di utilizzo, escluse le parti soggette ad usura.





CITROËN FAVORISCE LA NUOVA MOBILITÀ

## Servizi ad hoc per l'elettrico

MILANO - Il lancio della nuova furgonetta elettrica ha spinto Citroën a strutturare una serie di servizi mirati verso questo tipo di clientela, destinata ad aumentare considerevolmente di numero nei prossimi anni, e che prendono il via dalla fornitura della batteria che, visto il costo e le complesse operazioni di smaltimento, può essere sia acquistata che noleggiata. Inoltre, proprio la batteria è soggetta a una garanzia specifica, che copre anche l'intera catena di trazione e si sposa con un'assistenza particolarmente curata.

Ma la novità forse più importante riguarda l'apertura di molte infrastrutture pubbliche per la ricarica delle batterie, frutto di accordi già siglati dal costruttore con fornitori operanti in Italia.

kWh, che trovano posto sotto il pianale, ai lati del retrotreno, senza quindi inficiare le dimensioni del vano di carico. Per sfruttare al meglio le doti di coppia del Berlingo elettrico, come cambio è stato scelto un riduttore monorapporto a presa permanente.

Particolarmente interessante l'autonomia, che secondo i dati forniti del costruttore sarà di 170 km, il miglior risultato tra i modelli oggi in produzione; in più, per meglio adattarsi alle esigenze dei clienti sono stati ideati due modalità di ricarica delle batterie, una normale, fino a 16 A, che richiede dalle 6 alle 9 ore, e una rapida, fino a 125 A, che in appena mezz'ora consente di ripristinare l'80 per cento dell'energia contenuta nei pacchi di batterie.

### DUE TIPI DI RICARICA

Per meglio identificare i due tipi di ricarica sono stati differenziati i punti di collegamento alla rete: quello per la ricarica normale si trova sul parafrangente anteriore destro, quello per la ricarica rapida sostituisce lo sportellino per il rifornimento di carburante sul parafrangente posteriore. A questo si aggiunge il recupero dell'energia che si attua sia in decelerazione che nel corso della fase attiva di frenata e che provvede a incrementare l'autonomia.

Tutti i dati riguardanti lo stato dell'energia che alimenta il motore sono riportati chiaramente sul quadro strumenti, in cui vengono conteg-

giati sia il consumo che la ricarica di energia e perfino il consumo ausiliario dovuto ad esempio al riscaldamento o alla climatizzazione, fornendo il dato costantemente aggiornato dell'autonomia e il consumo medio in kWh. Per ottimizzare al massimo la gestione del consumo è prevista per il riscaldamento una funzione eco-mode che riduce al minimo la richiesta di energia; più in generale, trattandosi di un sistema completamente elettrico, il raggiungimento della temperatura richiesta all'interno del Berlingo è piuttosto rapido e quindi meno dispendioso.

Tra le dotazioni di serie, da segnalare il controllo elettronico della stabilità, abbinato all'Hill Holder che facilita le partenze in salita.

Il nuovo Berlingo elettrico, che verrà prodotto nello stabilimento spagnolo di Vigo, verrà messo in vendita dalla metà del 2013, per il mercato italiano in una sola versione, con lunghezza di 4.380 mm e volume di carico utile di 3,3 mc, mentre nel resto d'Europa verrà commercializzata anche la versione a passo lungo, con volume di carico di 3,7 mc e lunghezza complessiva di 4.630 mm.

Tutte le versioni a emissioni zero verranno equipaggiate con il sedile Plan Facile, che permette di trasportare a bordo fino a tre persone, oltre che di aumentare il volume di carico utile di 0,4 mc. A distinguerlo dagli altri modelli sarà un'apposita decorazione esterna che richiama la tecnologia elettrica.

CITROËN / Frutto della collaborazione tra Psa e Mitsubishi Motors

# Berlingo a emissioni zero

LA VERSIONE ELETTRICA DELLA POPOLARE FURGONETTA FRANCESE È STATA SVILUPPATA SULLA BASE DEL SUO CORRISPETTIVO CON MOTORE TERMICO. TRA I MODELLI, OGGI IN PRODUZIONE, SPICCA PER L'AUTONOMIA DI 170 KM.

MILANO - A giudicare dal numero di modelli presentati, il settore delle furgonette è quello più interessante per il nascente mercato dei veicoli commerciali elettrici. Lo conferma la presentazione del

nuovo Citroën Berlingo nella sua versione a emissioni zero, frutto sempre della collaborazione tra il gruppo Psa e Mitsubishi Motors, che aveva già dato vita alla piccola C Zero. Si tratta anche in questo

caso di un veicolo ad alimentazione completamente elettrica, sviluppato sulla base del suo corrispettivo con motore termico, cioè dell'ultima versione della popolare multispaio, che proprio agli inizi di quest'anno è stata sottoposta a un accurato restyling.

### ALTA DENSITÀ ENERGETICA

Nel vano motore è stato inserito quindi un motore elet-

trico compatto sincrono a magneti permanenti, in grado di sviluppare una potenza di 67 cv e una coppia di 200 Nm disponibile fin dall'avvio. Ad alimentarlo due pacchi di batterie agli ioni di litio ad alta densità energetica, con una capacità complessiva di 22,5

NEI MESI SCORSI AGGIUNTA LA VERSIONE 115 DEL 1.6 HDI

## Di novità in novità la famiglia si arricchisce

MILANO - Se il prossimo arrivo del modello elettrico è la grande novità per la gamma Berlingo, c'è da segnalare che già nei mesi scorsi la disponibilità di motorizzazioni era stata incrementata con l'aggiunta della versione 115 del 1.6 HDi, già disponibile nelle configurazioni 75 e 90. Questa ha una potenza massima di 114 cavalli, con una coppia molto favorevole di 270 Nm. A prestazioni di tutto rispetto questo modello aggiunge un consumo contenuto che, secondo i dati forniti da Citroën, è pari a 5,3 litri per 100 km, con emissioni di CO2 di 139 g/km, uno dei risultati migliori ottenuti nel segmento.

Un'arma in più per la furgonetta Berlingo, la prima a essere immessa sul mercato insieme alla "gemella" Peugeot Partner, e di cui dal 1996, anno del lancio ufficiale, sono stati venduti oltre 2,5 milioni di esemplari, di cui 1,1 milioni riguardano espressamente le versioni furgone. Prima di quest'anno difficile, cioè nel 2011, di Berlingo erano state vendute in Europa 86mila esemplari, con un incremento del 2,6 per cento rispetto all'anno precedente.

Nella sua forma più recente Berlingo presenta una linea originale, segnata dall'ampia calandra in cui trova posto il caratteristico marchio a double chevron incorniciato dai fari, per cui la novità è rappresentata dallo spostamento laterale degli indicatori di direzione. Sul paraurti anteriore spicca invece la presa d'aria, diventata più grande, mentre di profilo spiccano i retrovisori aerodinamici.

Molto curati gli interni, in cui a dominare è l'attenzione all'ergonomia. Da un punto di vista meccanico la novità più interessante è il grip control, utile a cavarsi d'impaccio ad esempio nelle partenze in salita, a cui si aggiungono la funzione Cornering Lights per i fendinebbia e il limitatore di velocità programmabile.

L'ampio portellone laterale (a richiesta doppio) e le porte posteriori asimmetriche consentono di accedere facilmente alla zona di carico, che arriva fino a un volume di 4,1 mc, con la possibilità quindi di contenere fino a due europallet. In opzione è possibile rivestire l'intero vano di carico, compresi passaruota e zone laterali, in legno.



Dal 1996, anno del lancio ufficiale, Citroën ha venduto oltre 2,5 milioni di esemplari del suo modello di successo Berlingo, di cui ben 1,1 milioni riguardano espressamente le apprezzate versioni furgone.

# SCEGLI IL TUO COLLABORATORE IN BASE AL SUO CURRICULUM.



CITROËN preferisce **TOTAL**

Le foto sono inserite a titolo informativo.

AFFIDABILI, VERSATILI, CONFORTEVOLI: I VEICOLI COMMERCIALI CITROËN SODDISFANO QUALSIASI ESIGENZA DI LAVORO, CARICO E MOTORIZZAZIONE. UNA GAMMA AMPIA E RICCA, DALLA QUALE PUOI SCEGLIERE IL MODELLO CHE FA AL CASO TUO.

**TI ASPETTIAMO.**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



TRE OPZIONI DI CABINA, DALLA REGULAR ALLA DOUBLE PASSANDO PER LA SUPER CAB

## A scelta il modello che maggiormente risponde alla missione



**DUBLINO** - Non è difficile trovare il Ranger che fa al caso vostro. Le tre opzioni di abitacolo sono in grado di soddisfare tutte le esigenze di lavoro e di tempo libero. La Regular Cab, o cabina singola, prevede due porte anteriori e una lunghezza massima del cassone di 2,31 m; la Super Cab, innovazione che Ford ha lanciato con il modello 2002, si presenta come veicolo a quattro porte, con due porte a cardini anteriori e due sportelli d'accesso incernierati posteriormente. Quando sono chiuse, le porte anteriori e quelle posteriori sono unite fra loro, in modo da conferire una grande resistenza al montante B.

**Con la Doppia Cabina** quattro porte e cinque posti, il montante B è stato spostato in avanti per dare maggiore spazio ai passeggeri posteriori. Per i modelli Regular Cab e Super Cab è disponibile una versione Chassis Cab senza vano di carico posteriore. Articolata anche la scelta per quanto riguarda gli allestimenti; quello tipico da lavoro si chiama XL,

mentre un'atmosfera più elegante è riservata ai possessori delle versioni XLT e Limited.

Per chi desidera una maggiore sportività c'è l'allestimento Wildtrak, con un lungo elenco di funzioni pratiche. Regular Cab e Super Cab vantano il volume di carico più grande del segmento, con 1,82 e 1,45 metri cubi di spazio rispettivamente; la versione Double Cab è fra le più capienti con i suoi 1,21 metri cubi. La massa complessiva è di 3.200 kg e la portata utile varia da 1.077 a 1.265 kg.

**La lunghezza del cassone** è compresa tra 1.560 e 2.317 mm, la larghezza è di 1.560 mm e la larghezza tra gli archi passaruota misura 1.139 mm. L'altezza libera dal suolo di Ranger è di 231 mm, l'angolo d'attacco è di 28 gradi, come quello di uscita, e l'angolo di dosso è pari a 25 gradi. Infine, Ranger non ha paura dell'acqua: la profondità di guado è di ben 800 mm, la migliore del segmento.

**FORD** / L'ovale bianco-azzurro conquista un nuovo importante riconoscimento internazionale

# Ranger è il pick up dell'Anno 2013

IL PREMIO È STATO CONSEGNATO DAL PRESIDENTE DELLA GIURIA PIETER WIEMAN AL FLEET TRANSPORT EXPO 12, IL PIÙ IMPORTANTE EVENTO IRLANDESE DEDICATO AL VEICOLO COMMERCIALE TENUTOSI IL 5 E 6 NOVEMBRE AL CITYWEST CONVENTION CENTER DI DUBLINO. IN PRECEDENZA IL TRANSIT CUSTOM È STATO ELETTO "VAN OF THE YEAR 2013".

**Fabio Basilico**

**DUBLINO** - Dopo la conquista del "Van of the Year 2013" da parte del Transit Custom e del titolo di "Motore dell'Anno 2012" da parte del motore Eco-Boost 1.0, Ford torna sul gradino più alto del podio per merito del nuovo Ranger, che è stato eletto "International Pick up dell'Anno 2013". Un bel risultato raggiunto dopo una serie di approfonditi test condotti nella struttura di Millbrook, nel Bedfordshire, in Inghilterra. Le prove hanno messo in evidenza le caratteristiche di qualità del veicolo che l'hanno fatto primeggiare tra tutti i concorrenti. Il premio è stato consegnato dal Presidente della Giuria Pieter Wieman al Fleet Transport Expo 12, il più importante evento irlandese dedicato al veicolo commerciale tenutosi il 5 e 6 novembre al Citywest Convention Center di Dublino.

### COMPAGNO DI LAVORO

"Il Ranger - ha detto Paul Randle, Direttore Veicoli Commerciali Globali di Ford Europa - è un eccezionale compagno di lavoro, capace di avere la meglio sulle condizioni più estreme. Questo prestigioso riconoscimento è un'attestazione dell'eccellente lavoro svolto dai nostri team globali, gli stessi team che stanno sviluppando il nuovo Transit e il Transit Connect, il cui lancio è previsto per il 2013".

Disponibile in tutti i principali mercati europei, Italia compresa, la nuova gamma del celebre pick up propone tre versioni per l'abitacolo - Regular, Super e Double Cab - nuovi motori diesel Duratorq TDCi 2.2 da 125 e 150 cv e 3.2 da 200 cv, cambio manuale o automatico a sei rapporti, trazione posteriore o integrale, grande capacità di carico e dotazioni all'avanguardia di chiara impostazione automobilistica. Ranger vanta anche

la migliore capacità di traino della sua classe nonché elevati livelli di comfort, ergonomia, tecnologie di assistenza alla guida e un'elevata sicurezza, dal momento che è stato il primo pick up a ottenere 5 stelle Euro NCAP.

La prima generazione del Ranger apparve sul mercato nel 1983, la seconda nel 2007. Oggi siamo arrivati alla terza generazione di quello che è un punto di riferimento della categoria. Ranger è un veicolo globale come la popolare Fiesta e il nuovo Transit. Non a caso, il pick up Ford viene prodotto in tre stabilimenti: Rayong in Thailandia, Silverton in Sudafrica e Pacheco in Argentina. Inoltre, viene commercializzato in ben 180 mercati di tutto il mondo.

Fin dal primo sguardo Ranger comunica robustezza e sicurezza: il design del pick up si avvale di elementi incisivi come le linee scolpite, lo sbalzo anteriore ridotto, lo stacco tra



**Ranger** è un veicolo globale come la popolare Fiesta e il nuovo Transit. Non a caso, il pick up **Ford** viene prodotto in tre stabilimenti: Rayong in Thailandia, Silverton in Sudafrica e Pacheco in Argentina. Inoltre, viene commercializzato in ben 180 mercati.

abitacolo e cassone, le forme accentuate tra fari e passaruota anteriori, il parabrezza maggiormente inclinato, la linea di cintura alta. Un look muscolare da pick up ma con uno standard automobilistico sia per quanto riguarda lo stile esterno che i contenuti high tech e gli equi-

paggiamenti interni: Ranger è dunque in grado di intercettare i gusti sia di coloro che prediligono questo genere di veicoli come mezzi da lavoro sia di quanti vogliono assaporare il gusto di guidare e viaggiare a bordo di un pick up per le loro esigenze legate al tempo libero

e alla pratica di attività ludiche e sportive.

I nuovi motori diesel Duratorq TDCi con la più recente tecnologia common rail garantiscono la massima efficienza in termini di prestazioni abbinate alla riduzione di consumi ed emissioni. La scelta dei cambi è tra il manuale a sei rapporti e l'automatico sempre a sei rapporti che offre la possibilità di passare alla modalità sequenziale o S (sport) ed è dotato di sistema Grade Control Logic che riconosce le discese e scala automaticamente per aumentare il freno motore. I due diesel Euro 5 sono il 2.2 16V da 120 kW/150 cv, quattro cilindri in linea, e il 3.2 20V da 147 kW/200 cv, cinque cilindri in linea. Nei programmi Ford c'è anche la possibilità per il 2.2 16V di rendersi disponibile anche in una versione di base da 92 kW/125 cv con trasmissione manuale.

Il telaio all'avanguardia è basato su una struttura a longheroni di acciaio e ulteriormente rinforzato con due traverse di sostegno anteriori e posteriori e quattro traverse distribuite lungo tutta la lunghezza del veicolo. Questo garantisce una maggiore altezza da terra che consente di superare gli ostacoli off road più impegnativi, una

migliore manovrabilità in fuoristrada e un'elevata capacità di traino che arriva a 3.350 kg su tutti i modelli 4x4 da 150 e 200 cv.

### TRE MODALITÀ DI FUNZIONAMENTO

Tre le modalità di funzionamento del Ranger: 4x2, 4x4 High (4H) e 4x4 Low (4L). Tramite un selettore è possibile passare dalla modalità 4x2 trazione posteriore alla 4x4 integrale. Le ridotte 4L possono essere inserite mediante un gruppo epicicloidale solo a veicolo fermo, mentre la modalità 4H si può attivare in marcia, con motorino elettrico, fino a una velocità massima di 120 km/h. Per quanto riguarda le dotazioni di sicurezza, il nuovo Ford Ranger offre ben sette airbag, servosterzo elettroidraulico, Esp, Abs, distribuzione elettronica della frenata, controllo elettronico della trazione, controllo del rollo/antiribaltamento, controllo della stabilità del rimorchio, controllo della velocità di discesa e assistenza alla partenza in salita, controllo adattativo del carico, assistenza alla frenata d'emergenza, luci d'emergenza in frenata. Va infine segnalato che Ranger offre la compatibilità per cronotachigrafo digitale.



La maggiore altezza da terra consente di superare gli ostacoli off road più impegnativi. **Ranger** offre un'ottima manovrabilità in fuoristrada e un'elevata capacità di traino che arriva a 3.350 chili.

# QUESTO È UN LAVORO PER... NUOVO DAILY TUO A SOLI 19.400 EURO.

TM & © DC Comics.  
WB SHIELD.TM & © Warner Bros. Entertainment, Inc.  
(12)



CASSONE FISSO INCLUSO.



CON CLIMA-ESP-CHIUSURA CENTRALIZZATA.



NUOVO DAILY  
PERFETTO PER UN SUPEREROE

- Capace: con il nuovo modello 33S da 33q di peso totale a terra.
- Capiente: da oggi fino a 12m<sup>3</sup> di volume.
- Vantaggioso: solo fino al 31 dicembre ad un prezzo incredibile.

Numero verde  
800-800288



IVECO

www.iveco.it

Offerta valida presso le concessionarie Iveco aderenti e salvo esaurimento scorte fino al 31/12/2012 sui modelli 33S11V da 7,3m<sup>3</sup> e 33S11 passo 3000 con clima, chiusura centralizzata, ESP, ruota e porta-ruota di scorta. Valore di fornitura 19.400€: per i modelli cabinato l'allestimento cassone fisso di serie è incluso. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. L'immagine è a solo scopo illustrativo.

MAN BUS / Ampio portafoglio di servizi per la riduzione dei costi complessivi d'esercizio

# Gestione economica for life

IL COSTRUTTORE DI MONACO È IMPEGNATO IN PRIMA LINEA SUL FRONTE DELL'ASSISTENZA PROFESSIONALE. "SE DOVESSE RENDERSI NECESSARIA UNA RIPARAZIONE O SOSTITUZIONE, L'IMPIEGO DI RICAMBI ORIGINALI MAN EVITA BRUTTE SORPRESE", DICHIARA ALESSIO SANI, DA UN ANNO E MEZZO DIRETTORE AFTER SALES MAN TRUCK & BUS ITALIA.

Paolo Altieri

VERONA - Gli autobus sono per loro natura accompagnatori affidabili e svolgono giorno per giorno compiti importanti e delicati, dal servizio di linea ai tragitti turistici e internazionali. Decisamente fastidioso è un guasto al bus, che costa sempre tempo e denaro: un incidente, il mezzo in panne o un intervento di manutenzione eseguito male sono spesso i motivi per cui un autobus si ritrova in officina e non sul suo posto di lavoro. Come offerente di soluzioni di trasporto globali, Man è in grado di offrire un ampio portafoglio di servizi e supporta i clienti in maniera affidabile anche dopo l'acquisto del veicolo.

"Per garantire una lunga durata del bus e ridurre al minimo i tempi di fermo macchina, l'assistenza professionale da parte di un'officina di assistenza Man è un elemento essenziale. Se dovesse rendersi necessaria una riparazione

o la sostituzione di un componente, l'impiego di ricambi originali Man evita brutte sorprese". In queste parole si sintetizzano il pensiero e la "mission" dell'ingegner Alessio Sani, dal 1° luglio 2011 entrato a far parte di Man Truck & Bus Italia in qualità di Direttore After Sales. Nato nel 1971 in provincia di Firenze e laureato in Ingegneria Elettrica alla facoltà di Ingegneria dell'Università di Pisa, Sani ha precedentemente maturato importanti esperienze e ricoperto rilevanti ruoli a livello nazionale in ambito organizzativo, commerciale e after sales.

In tutto il mondo, i clienti Man e Neoplan possono usufruire di oltre 1.650 punti di assistenza autorizzati per l'assistenza e la riparazione del proprio veicolo e il servizio Man Mobile24 garantisce, in caso di guasto, un'affidabile assistenza 365 giorni all'anno, 24 ore su 24.

Ma con la crisi economica



Alessio Sani, Direttore After Sales Man Truck & Bus Italia. Sotto, uno dei Man Truck & Bus Center a disposizione dei clienti autobus e veicoli industriali del costruttore di Monaco di Baviera.

com'è cambiato il mondo dell'after market nel settore del bus?

"La qualità del servizio fornito è ancora più importante: il cliente è ovviamente sempre più attento all'ottimizzazione

dei costi e quindi richiede un servizio che sia eccellente dal punto di vista qualitativo e che al contempo sia competitivo dal punto di vista economico".

Quanto vale in proporzione al fatturato la quota

dell'After Sales in Man Bus Italia?

"A fronte di un peso del circolante bus Man e Neoplan pari a circa il 10 per cento del circolante complessivo Man in Italia, il fatturato specifico derivante da questi mezzi è attorno al 15 per cento del totale".

Come si chiuderà il 2012 per la Divisione After Market? È stato registrato un incremento a fronte di minori acquisti di bus nuovi?

"Nonostante il periodo certamente non facile chiuderemo il 2012 con un fatturato After Market Bus sostanzialmente in linea con l'anno scorso, grazie anche alle specifiche iniziative di marketing after sales dedicate ai clienti bus, quali ad esempio un check-up gratuito della durata di circa tre ore, che abbiamo introdotto nel corso di quest'anno e che proseguiremo in futuro".

Quali le prospettive per il 2013 per l'After Market e più in generale per il settore del bus? Prevede un'ulteriore crescita di clienti e un'ulteriore contrazione di acqui-

sti sul nuovo?

"Anche se in generale non è facile fare previsioni in un periodo di così elevata incertezza per quanto riguarda nello specifico l'After Market Bus, alla luce anche della crescente quota di mercato Bus che Man sta conquistando in Italia, siamo fiduciosi di poter registrare una crescita per il prossimo anno. Il tutto in considerazione del rafforzamento delle sinergie tra sales e after sales iniziato nel corso di quest'anno, vedasi la campagna 'Man Bus Tutto Compreso' lanciata alla recente edizione del Salone International Bus Expo di Rimini, il quale ci permette di guardare al futuro con cauto ottimismo. Il mercato dell'immatricolato, almeno per la prima parte del 2013, non indica ancora segni eclatanti di ripresa".

Com'è organizzata e strutturata la rete di assistenza bus di Man in Italia?

"La nostra Rete di Assistenza è in una fase di evoluzione, con sempre maggiore attenzione agli aspetti qualitativi, alla preparazione tecnica e più in generale alla qualità del servizio fornito al cliente. Siamo convinti che avere una Rete forte dal punto di vista qualitativo sia un elemento imprescindibile per poter continuare a crescere in Italia come quota di mercato. Non meno importante certo la giusta capillarità sul territorio: attualmente abbiamo 49 centri di assistenza che offrono assieme all'assistenza truck anche quella bus e altre nove che sono esclusivamente bus".

Quando un cliente acquista un bus Man o Neoplan quali sono le garanzie proposte in termini di assistenza?

"Man oltre alle condizioni standard, ovvero primo anno garanzia completa, secondo anno sulla catena cinematica, oggi riesce a proporre un nutrito numero di proposte (Tailor made) in termini di garanzia e assistenza in aggiunta a un capillare servizio su 24 ore: Man Service 24. I tempi di fermo macchina come anche i costi di gestione vengono ridotti al minimo. Grazie a una tecnica del veicolo impostata in maniera ottimale, viene anche ridotto il consumo di carburante. Il servizio di assistenza professionale Man aumenta inoltre il valore di rivendita dei veicoli grazie a manutenzioni e a riparazioni eseguite in maniera corretta".



PER ESPERIENZE DI VIAGGIO SICURE E SODDISFACENTI

## Una gamma che colleziona encomi

VERONA - La gamma di prodotti dei marchi per autobus Man e Neoplan comprende autobus turistici e interurbani, autobus urbani come anche autotelai per autobus. Fedeli al motto "Buses for Business", l'ampia gamma di modelli Man di autobus urbani, interurbani e turistici si rivolge soprattutto agli imprenditori in cerca di ottime caratteristiche commerciali. Neoplan, con i suoi esclusivi autobus turistici di tipo "Premium", si rivolge soprattutto a quei clienti che desiderano offrire alla propria clientela vip un'esperienza di viaggio soddisfacente. Il Neoplan Starliner è stato più volte premiato per il suo design e ha ottenuto il titolo di "Coach of the Year 2006".

L'ambito premio "Red dot award: product design 2011" è andato al Man

a propulsione ibrida Lion's City. Questo autobus, in qualità di prodotto innovativo ed ecologico nel traffico pubblico, ha ottenuto il titolo di "Ökoglobe 2011". Il Neoplan Starliner ha vinto nuovamente il concorso per i lettori 2012 organizzato da un editore tedesco, mentre il Man Lion's Regio ha raggiunto il primo posto per ben l'ottava volta.

In Germania, gli autobus Neoplan vengono prodotti nella sede di Plauen, mentre nello stabilimento di Salzgitter vengono prodotti gli autotelai per autobus. In varie sedi di Polonia e Turchia vengono prodotti autobus urbani e interurbani. Gli autobus e gli autotelai per autobus progettati secondo i requisiti dei mercati di Africa ed Asia vengono prodotti dalla Man in Sudafrica e in India.

MAN GENUINE PARTS ECOLINE IN ITALIA, SPAGNA E FRANCIA

## Ricambi economici e affidabili

VERONA - La sempre maggiore età delle flotte e gli aspetti ecologici rendono di sempre maggiore importanza la tematica dei ricambi nel campo dei bus e dei veicoli industriali. Per tenere in opportuna considerazione questo trend di mercati, Man ha introdotto la Man Genuine Parts ecoline.

L'offerta è partita per ora in Italia, Spagna e Francia. Man Genuine Parts ecoline sono ricambi revisionati in rotazione da Man o da società di servizi o da produttori di componenti esclusivi, nel pieno rispetto delle norme sui ricambi originali Man.

I clienti possono dunque fidarsi su componenti collaudati ed economici in qualità di primo montaggio. Oltre a ciò, essi approfittano di un grande numero di altri vantaggi: spesso la sostituzione di un pezzo avviene molto più rapidamente

di una sua riparazione, cosa che riduce il tempo di fermo macchina del veicolo. I ricambi revisionati in rotazione non sono solo meno costosi delle parti di nuova produzione, ma aiutano anche a preservare le risorse e a risparmiare energia.

Inoltre, i clienti ottengono su ricambi Man Genuine Parts ecoline la stessa garanzia dei componenti nuovi, approfittando dunque del maggior valore residuo del veicolo grazie a una riparazione che tiene in considerazione il suo valore attuale. Con i ricambi originali e collaudati Man, i clienti possono confidare anche dopo la sostituzione dei componenti sulla tradizionale qualità e affidabilità del prodotto.

I ricambi Man Genuine Parts ecoline possono essere acquistati comodamente presso i Center Man Truck & Bus, evitando così qualsiasi spreco di tempo.

# MAN Bus **TuttoCompreso** Mettiti alla guida senza pensieri.

✓ Garanzia veicolo completo per  
5 anni / 500.000 km

✓ Manutenzione ordinaria

✓ Leasing a 60 mesi

✓ Tasso fisso

✓ Valore residuo garantito

Canone mensile a partire da  
**€ 2.479,00\***

## Il nostro concetto di convenienza va oltre la strada.

Quale produttore leader di autobus, sappiamo bene quali sono oggi le esigenze delle aziende di trasporto passeggeri:

- veicoli sempre più affidabili, economici ed efficienti;
- soluzioni finanziarie personalizzate e flessibili;
- contratti di manutenzione con costi certi e costanti;
- rientro dell'usato a condizioni prestabilite.

Per questo nasce **MAN Bus TuttoCompreso**, il contratto senza sorprese che vi lascia solo il piacere di guidare e di concentrarvi sui vostri affari.

Per maggiori informazioni contattate i Consulenti Commerciali di zona o la nostra Infoline.

\* Promozione valida fino al 31/12/2012. Esempio di rata mensile per MAN Lion's Coach R07 - 400 cv EEV in configurazione standard Italia. Tasso annuo nominale fisso TAN 5,5% - TAEG 6,02%. Anticipo 20%. Spese istruttoria € 250,00. Spese di incasso € 3,50 a canone mensile. Importi IVA esclusa. Salvo approvazione MAN Financial Services S.p.A. **Infoline: 045 8614250 - 045 8614141**



IVECO IRISBUS / Il marchio del Delfino all'undicesima edizione del Salone del bus di Madrid

# Crealis Neo sbarca in Spagna

ESORDIO SUL MERCATO IBERICO PER L'INNOVATIVO VEICOLO PER IL TRASPORTO URBANO. SOTTO I RIFLETTORI MAGELYS PRO, EURORIDER, CROSSWAY, IL CITELIS IBRIDO E UN VENTAGLIO DI MINIBUS.

Nils Ricky

MADRID - Sistemi di trasporto efficienti sono alla base della competitività delle imprese europee sulla scena mondiale. La qualità dei servizi di trasporto ha un forte impatto sulla qualità di vita dei cittadini

(antipattinaggio ruote), EBS (frenatura elettronica con riduzione della distanza di frenata) e ESP (correzione della traiettoria). Sotto i riflettori anche il tre assi Eurorider, veicolo versatile disponibile in diverse configurazioni, adatto sia per il settore turistico sia per il



Il Crealis Neo, presentato per la prima volta in Spagna, è un veicolo della gamma trasporto urbano dalle innovative caratteristiche tecniche e di design mirate a offrire grande accessibilità e comfort.

ni: in media, una famiglia spende il 13,2 per cento del proprio bilancio per prodotti e servizi legati ai trasporti. In quest'ambito il trasporto collettivo di persone richiede veicoli e soluzioni sempre più al passo coi tempi. Con questo spirito Iveco Irisbus ha partecipato all'undicesima edizione del Salone Internazionale dell'Autobus (FIAA) di Madrid, mettendo in vetrina le numerose novità nella propria gamma: veicoli, accessori e dispositivi di sicurezza tra i più innovativi nel settore del trasporto passeggeri.

Iveco si pone sul mercato europeo degli autobus con una gamma di prodotti decisamente ampia. Dagli scuolabus agli autobus urbani e interurbani ai turistici e Granturismo e ai Daily Minibus, disponibili con diversi tipi di propulsione - Diesel, ibrida, elettrica e a gas naturale - Iveco Irisbus è costantemente impegnata nella ricerca di soluzioni innovative per soddisfare la crescente domanda di mobilità sostenibile, associando la crescita economica con il rispetto dell'ambiente.

## RISPETTO DELL'AMBIENTE

La gamma Iveco di autobus turistici e Granturismo era rappresentata al FIAA dal Magelys Pro 12,8 m. Il mezzo appartiene a una famiglia di veicoli che, negli ultimi anni, si è imposta come leader nel segmento estremamente specializzato degli autobus Gran Turismo. Lungo 12,2 o 12,8 m, ha una capienza massima di 57 posti ed è equipaggiato con motore Diesel FPT Industrial Cursor 10 Euro 5 e cambio ZF meccanico a 6 velocità o automatizzato a 12. Progettata nel rispetto delle normative europee più severe in materia di sicurezza, la gamma Magelys offre il vantaggio di una carrozzeria robusta e di un impianto frenante potente basato sull'utilizzo dei sistemi ABS (antibloccaggio ruote), ASR

trasporto interurbano. Per il segmento intercity Iveco ha presentato il nuovo Crossway 10,6 m, veicolo che mantiene la sua tradizionale affidabilità, migliorando le condizioni di accesso e di uscita dal mezzo nonché i costi d'esercizio.

Anche il trasporto urbano

era ampiamente rappresentato da due veicoli diversi con in comune la stessa struttura: Crealis e Citelis. Per la prima volta Iveco Irisbus ha presentato in Spagna il Crealis Neo 18, veicolo della gamma trasporto urbano dalle innovative caratteristiche tecniche e di

design mirate a offrire le migliori caratteristiche di accessibilità e comfort per i passeggeri, concepito nel massimo rispetto per l'ambiente. Al Salone di Madrid era inoltre presente il Citelis ibrido 12 m, con doppio motore, a combustione ed elettrico, nato dal-

l'esperienza pluriennale di Iveco Irisbus nel settore del trasporto urbano e nelle tecnologie di trasporto alternativo e con l'integrazione del sistema Hybrid Drive di BAE Systems di provata affidabilità. Iveco è protagonista della diffusione dei veicoli ibridi in

Europa e, con il Citelis, disponibile in 12 e 18 m, è in grado di offrire veicoli efficienti in termini di comfort, guidabilità, risparmio energetico e riduzione delle emissioni. Dal punto di vista ambientale, inoltre, il sistema ibrido consente una riduzione dei consumi di combustibile fino al 37 per cento e delle emissioni di CO2 tra le 21 e 42 tonnellate l'anno.

## MINIBUS PER TUTTI

Iveco vanta un'importante esperienza anche nel settore minibus, di cui alcuni modelli erano esposti al FIAA: un Daily Ferqui Sunrise, un Daily Indcar Wing, un Daily Unvi Compa e un Daily Ferqui Sunset X 50. Un Daily Sunset X 50 era disponibile nell'area esterna per i test drive. La gamma Daily Minibus comprende più di cento configurazioni per trasportare fino a 30 passeggeri in cinque versioni disponibili e utilizzabili in diversi tipi di missione, da quella urbana al trasporto scolastico e turistico. Per il Daily Minibus il benessere a bordo è una priorità: l'imponente vetrata laterale garantisce una grande luminosità al veicolo e offre una vista panoramica del paesaggio circostante.

IVECO / Alla settima edizione del MobilityTech esposto un Citelis ibrido da 12 metri

# Basso consumo, target da sostenere

LA MANIFESTAZIONE DI MILANO È STATA

L'OCCASIONE PER SOTTOLINEARE

L'IMPORTANZA DELL'ESPANSIONE DEL MERCATO DEI VEICOLI A RIDOTTO IMPATTO AMBIENTALE.

MILANO - La qualità dell'aria che respiriamo nei centri urbani è peggiorata drasticamente negli ultimi decenni a causa del continuo incremento delle polveri sottili. Risale esattamente a due anni fa l'approvazione di normative che regolamentavano i criteri per la concessione di contributi per l'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale, ovvero veicoli che avvicinano il trasporto urbano a un minor impatto con l'ambiente. Promuovendo l'uso di veicoli a basso impatto ambientale e combustibili provenienti da fonti rinnovabili, le città possono attivamente combattere i cambiamenti climatici, ridurre sostanzialmente le emissioni derivanti dal trasporto e migliorare la qualità dell'aria in ambito cittadino. Da qui la necessità di incentivi alla diffusione di veicoli a basso impatto ambientale, di una presa d'atto dell'importanza dell'espansione del mercato dei veicoli a ridotto impatto ambientale e a basso consumo energetico.

Un messaggio forte di questo tipo è arrivato dalla settima edizione del MobilityTech, evento dedicato ai veicoli a basso impatto ambientale tenutosi a Palazzo Giureconsulti di Milano. La manifestazione ha rappresentato un momento di confronto e di approfondimento tra i professionisti del settore della mobilità, con l'obiettivo di delineare un quadro dettagliato dello sviluppo tecnologico, normativo e industriale nel settore del trasporto. Per Iveco MobilityTech è stata un'importante occasione per confermare ancora una volta la sua vocazione al trasporto sostenibile. Dai veicoli elettrici agli ibridi e a quelli a gas naturale, la gamma di prodotti Iveco eco-compatibili è molto ampia: il costruttore torinese dispone di una serie di soluzioni tecnologiche differenziate a seconda delle specifiche esigenze e in relazione alle diverse missioni. A MobilityTech un'area esterna di circa 700 m sullo sfondo di Palazzo Sforzesco è stata appositamente allestita per l'esposizione dei veicoli: nell'area Iveco ha esposto un Citelis ibrido 12

m attualmente in uso presso l'azienda NET di Monza.

Quella degli autobus Citelis è una gamma di bus disponibile nelle versioni da 12 e 18 m che Iveco propone per rispondere all'esigenza di veicoli a basso impatto ambientale con una tecnica di propulsione di nuova generazione proiettata verso il futuro: il sistema ibrido. Questa tecnologia consente di ottenere una riduzione media del consumo di combustibile e di emissioni di CO2 dal 25 al 35 per cento. Un abbattimento di emissioni di CO2 del 35 per cento significa circa 500 grammi di CO2 in meno per km: considerando una percorrenza annua di 50mila km (il valore medio di un autobus di linea), si può ottenere una riduzione di circa 25 tonnellate delle emissioni di CO2 in atmosfera.

Sviluppato grazie a un accordo di collaborazione con BAE Systems per la fornitura di componenti relativi alla linea di trazione elettrica, l'ibrido seriale con propulsione Diesel-elettrica associa un motore Diesel Tector EEV di piccola cilindrata (6 litri), prodotto da FPT Industrial, a un generatore elettrico e un motore elettrici

co di trazione, capace anche di restituire verso le batterie l'energia accumulata durante la fase di decelerazione. Il motore

Diesel ha una cilindrata ridotta del 25 per cento rispetto al motore che equipaggia un corrispondente veicolo tradizionale. Il generatore elettrico, accoppiato al motore Diesel, fornisce l'energia elettrica per la trazione e permette di evitare l'uso del motorino di avviamento, dell'alternatore e delle cinghie. Il motore elettrico a elevata potenza fornisce la trazione del veicolo attraverso il ponte, identico a quello dei modelli Diesel. Questa architettura ibrida seriale permette l'eliminazione del cambio. Le batterie agli ioni di litio di ultima generazione permettono l'accumulo di energia durante la decelerazione del veicolo, per restituirla durante l'accelerazione. Il veicolo è inoltre apprezzato per la facilità di guida, il comfort, la potenza e la flessibilità e garantisce un elevato livello di comfort per i passeggeri, grazie alla ripresa graduale e progressiva e alla significativa riduzione delle emissioni sonore.



**Audace, elegante, luminoso...** Destinato al mondo del turismo e delle escursioni, Magelys Pro riunisce in sé molte virtù. La fluidità delle forme, l'interno spazioso, la luminosità eccezionale sedurranno immediatamente conducente e passeggeri. L'alta tecnologia dei suoi componenti nonché il motore Cursor 10 fanno di Magelys Pro l'autobus di riferimento della sua categoria in termini di prestazioni e sicurezza.

**Magelys Pro, via verso una vita più libera!**



**irisbus  
IVECO**

[www.irisbus.com](http://www.irisbus.com)

*MAGELYS*  
**PRO**



Magelys Pro.  
Quando l'emozione parla alla ragione.

SETRA / Per le campagne bavaresi a bordo

# Il progresso si basa

ELEGANTE E PRATICO, IL NUOVO BUS DEL MARCHIO DEL GRUPPO DAIMLER SEMBRA TAGLIATO SU MISURA PER L'AUTISTA: OGNI COMANDO È A PORTATA DI MANO. DOPO POCHE ACCELERAZIONI IL SEI CILINDRI IN LINEA PRENDE SPONTANEAMENTE VELOCITÀ E ASSECONDA LE MANOVRE PIÙ IMPEGNATIVE.

**Massimiliano Campanella**

AYING - Setra è sinonimo di autobus eleganti, confortevoli e sicuri per i passeggeri quanto chiari e semplici nei comandi per l'autista. La nuova gamma a pianale rialzato ComfortClass 500, del segmento intermedio tra il TopClass (vertice della gamma) e il MultiClass (segmento dei bus di linea e intercity) conferma la tradizione. Lanciata lo scorso luglio, ComfortClass 500 recepisce il meglio del progresso tecnologico convertito in una forma bella ed elegante, con equipaggiamenti di sicurezza ai massimi livelli. Né fa eccezione il nuovo motore, un sei cilindri in linea potente ma silenzioso, che sembra tagliato su misura per le strade di campagna della Baviera. Le immense distese di verde a sud della provincia di Monaco rappresentano un panorama di incomparabile bellezza, tutto da ammirare grazie alle vetrate am-

pie ai lati e allo schermo che ci proietta in un film: siamo noi, passeggeri e autista, i protagonisti della strada. Alla guida non c'è strettoia o impasse che tenga: ogni comando è a portata di mano per avere sott'occhio tutti i lati della strada e affrontare manovre impegnative.

## CHIC E FUNZIONALE

Una prima breve ricognizione intorno ai tre autobus Setra - S 515 HD e S 516 HD/2 e il tre assi S 517 HD - suscita curiosità: fari grintosi, linea laterale originale, coda con spigolo aerodinamico, luci posteriori espressive e griglia di aerazione asimmetrica. ComfortClass 500 si rivela ben presto un punto di attrazione nel parcheggio degli autobus all'esterno dell'aeroporto di Monaco. Ma non è solo chic, è anche funzionale: ripostigli sopra gli assi, vani per gli



entrambi i lati, un vano motore ben ordinato, paraurti anteriori e posteriori divisi in tre parti: tutto pare essere ben studiato. Lo stesso vale per l'accesso largo e confortevole che facilita la salita non solo ai passeggeri, anche all'autista. Ingresso spazioso significa al tempo stesso comodità per l'accompagnatore. Un sedile confortevole, ampia libertà di movimento per le gambe, poggiatesta ribaltabile, portaoggetti, portabevande, uno scomparto separato per il microfono con prese per i media nella consolle centrale: nel nuovo Setra c'è tutto quello che serve.

## PLANCIA ELEGANTE MATERIALI PREGIATI

La plancia dalla linea slanciata ed elegante si estende lungo tutta la zona anteriore della

nuova ComfortClass. Dotata di rivestimento bicolore, presenta una superficie di alta qualità in morbida pelle zigrinata ed è piacevole alla vista e al tatto. Segue una prima prova di seduta sul nuovo sedile del conducente, accompagnata da un controllo visivo della postazione di guida: buona visuale, anche attraverso i finestrini laterali con sottili fili di riscaldamento quasi invisibili. Cosa si nota? Un'ampia regolazione del sedile, tanta libertà di movimento, una pratica funzione di regolazione del volante mediante un pulsante sulla plancia. A questo si aggiunge una moderna pedaliera con pedale del freno incernierato in alto. Gli strumenti indicatori sono esattamente nel campo di visuale e tutti i tasti sono a portata di mano. I pulsanti dei comandi sono disposti

in modo logico e ordinato in gruppi di quattro. Il tachigrafo ha un posto ben accessibile a sinistra del volante. Sul lato destro si trova il nuovo sistema Coach Multimedia che riunisce le funzioni di radio, lettore CD e DVD, nonché navigatore e tastiera del telefono. Il comando dell'elettronica d'intrattenimento è ben suddiviso tra posto di guida e vano passeggeri. Le istruzioni per l'uso servono solo per i casi di anomalia e per le finezze del sistema, ma le funzioni base sono assolutamente chiare e intuitive. Il punto centrale della plancia è costituito dalla strumentazione che sotto il vetro antiriflesso riunisce gli strumenti ben disegnati e facilmente leggibili di tachimetro, contagiri e livelli di carburante e AdBlue. In mezzo spicca un display a colori per le informa-

INTERVISTA / Heinz Friedrich, Senior Sales Manager Setra in Germania

## “Pronti a fare la nostra parte in Europa”

AYING - Con la ComfortClass 500 Setra presenta il primo concetto di autobus da turismo a livello mondiale completamente progettato in base ai criteri della norma Euro 6. Pertanto la sesta generazione di autobus da turismo della marca Daimler di Ulm, dalla linea particolarmente dinamica, stabilisce nuovi standard di riferimento in termini di redditività, pregio, comfort e sicurezza. Ma qual è il futuro del mercato del bus turistico? I dati europei lasciano poche speranze: da ben prima del 2008 il settore del bus è in crisi. Quando se ne uscirà? Lo abbiamo chiesto a Heinz Friedrich, 45 anni, Senior Sales Manager Setra in Germania, da cinque anni in Setra, dove ha ricoperto diverse funzioni manageriali legate allo sviluppo della rete di vendita. Una carriera che lo ha portato tra l'altro in Spagna, Portogallo e anche in Italia. “Come nel resto d'Europa - ci ha detto Friedrich - anche in Germania si avverte la difficoltà del settore, in specie del turistico: aumenta purtroppo il numero delle piccole aziende che chiudono, che non ce la fanno a restare sul mercato, a fronte di un business che si è ridotto. A ogni modo ritengo che le oscillazioni non siano così drammatiche come ad esempio avviene nel settore dei truck: un ridimensionamento del 5 per cento direi che è fisiologico. Quanto alle prospettive future il quadro è molto diverso: se in Francia il mercato del bus è stabile, in Germania molti elementi fanno pensare

a una discreta crescita, viceversa in Spagna e Italia continuiamo a chiederci quando riusciremo a tornare ai livelli precedenti alla crisi. Stando alle previsioni, ci vorranno almeno due o tre anni per il sud Europa per raggiungere di nuovo quei livelli”.

In questo contesto complicato e certamente non facile com'è posizionato il marchio Setra? “Nel segmento dei bus turistici - ci ha risposto il Sales Manager Germany - in Germania Setra detiene una quota del 25 per cento, nel resto d'Europa siamo al 12-13 per cento. Ma contiamo molto sul settore Intercity, dove siamo al 30 per cento in Germania ma anche molto presenti in alcune aree specifiche, ad esempio in Alto Adige. Molto dipenderà da come i clienti reagiranno alle nuove normative: nel segmento Intercity molti di loro acquistano ancora veicoli Euro 5. Nel settore turistico invece i clienti vogliono l'Euro 6: con ComfortClass 500 oggi li accontentiamo, siamo pronti a recepire quest'istanza e a soddisfare l'esigenza di aziende di trasporto passeggeri che vogliono mezzi moderni, comodi e sicuri per i lunghi viaggi e rispondenti alle normative in vigore. In Europa nonostante le difficoltà vi sono aziende che hanno l'esigenza di rimodernare la propria flotta con veicoli in linea con le esigenze ambientali imposte dalle amministrazioni e con la richiesta di viaggi comodi nelle lunghe distanze proveniente



dall'utenza. Setra si rivolge a loro proponendo una gamma in grado di soddisfare pienamente tali esigenze”.

Quali sono i punti di forza del marchio Setra rispetto ai principali competitor? “Per tradizione - ha proseguito Heinz Friedrich - nel settore del bus conta molto il valore dell'usato: su questo Setra rappresenta una garanzia per chi acquista un veicolo nuovo, sia esso turistico o intercity. Molte delle innovazioni tecnologiche possono essere

implementate e aggiornate di pari passo col progresso tecnologico. Oltre a quest'aspetto, secondo me il più rilevante, ci sono elementi indiscutibili che caratterizzano i nostri bus: comfort e sicurezza sicuramente. Questo comporta necessariamente un prezzo più elevato: un bus Setra non è conveniente per il suo prezzo, bensì per il suo valore, che viene conservato nel tempo fino al momento della vendita come usato”.

Quale sarà il futuro del settore bus nel breve e medio periodo? “Sotto vari aspetti - ha risposto il manager tedesco - il settore ha grandi chance di crescita, ma molto dipende dalle normative dei Paesi. Nel 2013 in Germania entreranno in vigore provvedimenti di sostegno ai grandi collegamenti in autobus, per favorire il trasporto pubblico al posto di quello privato. In altri Paesi si assiste ad una riduzione della tendenza all'utilizzo della rete ferroviaria, a favore di autobus che sostituiscono il treno. Un po' ovunque in Europa si è aperto un dibattito su questioni ambientali ed ecologiche. La speranza è che da questi confronti emerga la necessità per la politica di supportare il TPL, come sta già avvenendo nei Paesi scandinavi. Io credo che ci sarà comunque una stretta correlazione tra i diversi sistemi di trasporto gomma/ferro: in quest'ambito ci sarà ampio spazio per autobus urbani e intercity. Margini di manovra che lasciano ben sperare in un futuro migliore”.

della nuova gamma ComfortClass 500

# sulla tradizione



La plancia dalla linea slanciata ed elegante si estende lungo la zona anteriore della ComfortClass.

zioni, azionato tramite tastiera sul volante.

Su questo veicolo c'è sempre posto per tutti gli oggetti che servono anche nei viaggi più lunghi: ripiano per i documenti, portabottiglie, portabicchieri, cassetto nella consolle centrale, una miriade di scomparti aperti per piccoli e grandi oggetti: tutto è comodamente a portata di mano. La classica chiave di accensione ha ceduto il posto a una chiave elettronica introdotta a sinistra sulla plancia. Basta premere leggermente il pulsante di avviamento color argento per inserire l'accensione, mentre alla seconda pressione si risveglia il motore alloggiato nella coda.

Il primo viaggio con il Setra S 515 HD rivela subito quanta tecnologia si celi nel nuovo autobus a pianale rialzato. Il sei cilindri della nuova Serie OM 470

lavora in modo silenzioso e discreto. Dopo aver impostato il nuovo cambio Mercedes-Benz PowerShift GO 250 8 sulla modalità di marcia "D" con l'apposita manopola sulla leva del piantone dello sterzo e aver rilasciato il freno di stazionamento con la valvola ben raggiungibile, il Setra si mette dolcemente in moto grazie alla funzione di marcia lentissima del cambio automatizzato. Bastano poche manovre di accelerazione e l'autobus prende velocità, il motore diesel reagisce spontaneamente ai comandi impartiti con l'acceleratore, mostrando tutta la sua grinta. Il cambio effettua gli innesti in modo rapido e tuttavia morbido, trova sempre la marcia giusta e mantiene il motore nella metà inferiore del contagiri. Il sei cilindri asseconda senza problemi queste manovre,

accettando senza protestare anche regimi inferiori a 1000 giri/min, necessari nelle stradine dei paesi immersi nelle campagne bavaresi: eventuali oscillazioni vengono assorbite da un volano bimassa. Con una potente ripresa dai regimi più bassi, il comportamento del motore coincide con l'aspetto dinamico dell'autobus a pianale rialzato. Gli interventi manuali per i cambi marcia sono in ogni momento possibili premendo un pulsante, ma solo raramente necessari: i componenti della catena cinematica forniti dallo stesso produttore sono ben coordinati tra loro.

L'asse anteriore molleggia dolcemente, senza sobbalzi. Lo sterzo è preciso, il volante a quattro razze si afferra bene. Nel breve tragitto autostradale superiamo i 95 km/h e il bus si



Forma aerodinamica per i nuovi autobus Setra ComfortClass 500.

HIGHTECH NELLA SUA FORMA PIÙ BELLA

## Moderna concezione dello spazio

sce una maggiore robustezza, nonché una gestione intelligente dei consumi e dell'energia e una nuova precisa tecnica di lavorazione, conferiscono agli autobus da turismo Setra un valore aggiunto rispetto alla concorrenza.

La nuova ComfortClass 500, sottoposta a una "cura dimagrante" di ben 330 kg, è azionata dai motori della nuova generazione BlueEfficiency Power di Mercedes-Benz. Il nuovo sei cilindri in linea OM 470 da 10,7 l di cilindrata e 315 kW/428 cv presenta minori consumi e eroga una maggiore potenza.

I veicoli hi-tech della ComfortClass 500 sono tra gli autobus più sicuri della loro categoria. La norma sui gas di scarico Euro 6 che entrerà in vigore nel 2014 per i nuovi veicoli e numerose altre leggi e normative di sicurezza dei prossimi anni vengono attuate già all'avvio della produzione in serie.

Quanto al design, ComfortClass 500 colpisce per la linea laterale slanciata, che sale leggermente e poi discende con nuovi elementi decorativi sul montante centrale: un movimento morbido che accompagna tutto il perimetro del veicolo completamente ridisegnato. Il frontale è caratterizzato da un'espressione simpatica e di forte impatto visivo. Il nuovo Setra attira gli sguardi con il lungo gocciolatoio sulla parte anteriore del tetto e con il parabrezza fortemente incurvato e allungato verso il basso fino alla mascherina del logo anteriore con la scritta Setra tridimensionale.

I nuovi segmenti dei fari e degli indicatori di direzione di forma modulare con gli elementi decorativi Setra sottolineano il valore, la sicurezza e l'affidabilità e formano un inizio morbido della linea perimetrale che risale d'un balzo sulle fiancate.

Per rispettare le normative di legge che impongono motori Euro 6 più ecologici, mediante elevati investimenti per un periodo di quattro anni, la marca di Ulm ha elaborato un concetto di veicolo redizito che consente all'operatore di risparmiare fino al 5 per cento di carburante a parità di carico utile e di capacità di trasporto. Tra l'altro, le elevate prestazioni dei motori, un'estensione degli intervalli di manutenzione da 90mila a 120mila km, gli interventi per aumentare la sicurezza passiva, una protezione ottimizzata dalla corrosione, minori rumori di marcia e un design non soggetto alle mode contribuiscono all'elevato valore di rivendita della nuova generazione di autobus.

Un sistema ibrido di costruzione leggera, che con molto minor peso garanti-

abbassa in maniera appena percettibile: l'obiettivo è migliorare l'aerodinamica, seguire il flusso dell'aria e migliorare i consumi.

### AUTOTELAIO SICURO E CONFORTEVOLE

Nella nuova ComfortClass 500 si cela una grande esperienza nella progettazione degli autobus, com'è evidenziato dal logo con la K nel cerchio su fondo rosso, al centro della piastra d'urto del volante. Tutta

una schiera di "angeli protettori" si occupa del Setra, dei viaggiatori e dell'autista. Il freno a pedale ben dosabile interviene energeticamente. Nonostante la nuova leva sul piantone con cambio integrato, l'azionamento del retarder è rimasto invariato, dosando progressivamente l'effetto frenante affinché il guidatore sappia sempre a che punto si trova. La nuova ComfortClass è l'unico autobus da turismo della sua categoria equipaggiabile con tutti i sistemi di sicurezza attualmente disponi-

bili. Sistema antisbandamento, Tempomat con regolazione della distanza con sistema di assistenza all'arresto, sistema di frenata d'emergenza Active Brake Assist, Attention Assist per raccomandare una pausa al guidatore poco concentrato: il meglio nel campo degli autobus da turismo, il frutto del più recente progresso tecnologico. Anche se si spera che molti dei sistemi di sicurezza non verranno mai usati per tutta la vita di un bus, è pur sempre confortante sapere di averli a bordo.



INTERVISTA / Thomas Tricke, Product Engineering Setra Buses & Coaches

## “La forma aerodinamica riduce i consumi”

AYING - “Le aziende possono fare affidamento su questi autobus: la nuova forma della ComfortClass 500 garantisce un ulteriore aumento dell'efficienza”. Così Thomas Fricke, Product Engineering Setra Buses and Coaches, spiega come i significativi valori di consumo della ComfortClass 500 siano da attribuire di base alla forma aerodinamica dei bus.

“Una minore resistenza aerodinamica del 20 per cento - illustra il manager tecnico Setra - può significare anche una riduzione del consumo del 5 per cento. Insieme ad ulteriori interventi di dettaglio, ComfortClass 500 raggiunge un valore di Cx finora inedito nel settore, pari allo 0,33. I primi calcoli per ottimizzare l'aerodinamica nella nuova generazione di veicoli erano stati effettuati già nel 2005. Per la verifica di queste simulazioni, nel 2007 sono avvenuti i primi rilevamenti in condizioni reali.

Tra l'altro le sperimentazioni sono state effettuate in Olanda, nell'unico canale del vento adatto per gli autobus

completi esistente in Europa”. Fin dall'inizio il principale obiettivo degli ingegneri era di evitare il distacco dei flussi d'aria nella zona frontale e posteriore, nonché sulle fiancate dei nuovi autobus. “Nel 2009 - prosegue Fricke - i collaboratori dei settori Aerodinamica e Design hanno effettuato i primi interventi di dettaglio su un modello in legno e argilla in scala 1:2,5. In questa fase gli ingegneri hanno disegnato il frontale della ComfortClass 500 aumentando i raggi di curvatura del gocciolatoio sul tetto e modificando il montante anteriore in modo da poter ridurre in forte misura le perdite di flusso sulla superficie del frontale con il parabrezza arrotondato e convogliare l'aria in questo settore più vicino al corpo del veicolo. Nei nuovi veicoli anche il profilo precedentemente rettangolare del supporto del retrovisore assume ora una forma aerodinamica. Il finestrino del conducente ridisegnato e l'integrazione aerodinamica delle porte e dei finestrini contribuiscono a ridurre il rumore del vento e l'ef-



fetto d'insudiciamento. Anche nella zona della coda, gli esperti di aerodinamica hanno apportato modifiche avveniristiche. La nuova conformazione con parte del tetto e della fiancata che si assottiglia verso il retro ha fatto in modo che il flusso d'aria aderisca il più a lungo possibile al veicolo. Infine, il bordo della coda di nuova concezione crea un distacco prestabilito del flusso dietro il veicolo”.

MERCATO / Il turismo in autobus cresce con grandi possibilità di sviluppo

# Cenerentola si fa regina

IL PRESIDENTE DELL'ANAV BISCOTTI: "LA DOMANDA CONTINUA AD AUMENTARE MA TROPPI BALZELLI FRENANO LO SVILUPPO". ALLE AUTORITÀ POLITICHE SI CHIEDONO REGOLE UNIFORMI, RIDUZIONE DELLE ACCISE SUL GASOLIO E ABOLIZIONE DEI TICKET.

Giancarlo Toscano

RIMINI - La Fiera IBE-TTG di Rimini, con le sue ricerche sul settore e dati inattesi emersi da queste, ha avuto il merito di riportare l'attenzione sul turismo come volano per l'economia italiana. All'interno del più generale settore del turismo, l'attenzione si è concentrata parimenti sul segmento del bus turistico: all'International Bus Expo è stata presentata la prima indagine su questo settore commissionata dall'Anav (Associazione nazionale autotrasporto viaggiatori), aderente a Confindustria.

Da quest'ultima emerge un incremento della domanda di bus turistici, che oggi rappresentano una flotta di oltre 30mila mezzi e valgono lo 0,1 per cento del Pil. Anav ha voluto accendere i riflettori su uno degli aspetti chiave: chi porta i turisti in vacanza? O meglio: quanti turisti scelgono di viaggiare "on the road", a bordo degli autobus? E quanto è radi-

cata e ramificata la presenza delle aziende di noleggio di bus turistici? L'indagine è stata commissionata al centro Hermes di Torino (Facoltà di Economia del Piemonte Orientale), "È l'occasione - ha detto Nicola Biscotti, Presidente Anav - per fare il punto sulle reali opportunità di sviluppo di un settore cruciale, rilevante per l'intera economia nazionale, oggi penalizzato da una serie di balzelli che limitano le sue potenzialità, dai ticket d'ingresso alle città d'arte, che incidono pesantemente sui bilanci delle aziende, alla mancanza di sgravi sulle accise per il gasolio, come avviene per altri settori del trasporto".

## PIÙ VOCE IN CAPITOLO

L'Indagine su Trasporto turistico e noleggio autobus con conducente ha messo in luce che complessivamente oggi in Italia il turismo in bus coinvolge 3.690 imprese, per un totale di



All'International Bus Expo è stata presentata la prima indagine sul settore del bus turistico commissionata dall'Anav (Associazione nazionale autotrasporto viaggiatori), aderente a Confindustria.

26.598 autobus turistici cui si aggiungono anche 3.182 scuolabus. Il numero di addetti è di 24mila persone, di cui 22mila conducenti. In totale ogni anno gli autobus turistici italiani percorrono un milione e 200mila km. Il fatturato annuo è di circa due miliardi di euro. La distribuzione territoriale delle aziende vede la maggior concentra-

zione al Sud e nelle Isole (41 per cento), seguita dal Nord (37 per cento) e dal Centro (22 per cento).

Le aziende sono generalmente di piccole e medie dimensioni con una media nazionale di 7,2 autobus ciascuna. Uno dei talloni d'Achille è rappresentato dall'anzianità dei mezzi, in media di 11,8 anni (13,4 al Sud,

11,4 al Centro e 10,5 al Nord), tra le più elevate d'Europa. La Valle d'Aosta è la regione con il parco più recente mentre ai primi posti per vetustà si trovano Campania, Calabria e Puglia. L'attività prevalente delle aziende del settore è nel turismo (67 per cento) con una sensibile crescita dei servizi collegati alle crociere. Nel 2011 le

aziende dell'autotrasporto di persone hanno segnalato in genere una domanda in calo o stabile, tranne che per la domanda turistica che ha tenuto e, nel caso di circa il 20 per cento delle imprese, è addirittura aumentata. Più della metà della domanda si concentra nel periodo primaverile, grazie alla forte incidenza del turismo scolastico nonostante la contrazione dello scorso anno (-38 per cento).

"Gli autobus - ha commentato Nicola Biscotti - evitano che la gente vada in giro in auto, sono una scelta di mobilità efficace, efficiente e capillare. Questa ricerca certifica che il settore non è per nulla marginale come qualcuno ha sempre sostenuto. Il dato sull'anzianità dei mezzi non è edificante e testimonia il malessere della categoria. Gli autobus possono dare molto al turismo e all'economia ma servono misure per lo sviluppo ben precise: regole uniformi su tutto il territorio nazionale come indicato dal nuovo quadro comunitario; riconoscimento dello status di imprese turistiche alle aziende di noleggio autobus con conducente; abbattimento del carico fiscale dovuto all'Irap escludendo, anche parzialmente, il costo del lavoro dalla base imponibile. E soprattutto riduzione delle accise sul gasolio, che in Italia sono al secondo posto in Europa, e abolizione o riduzione dei ticket bus: in base alla normativa vigente, i Comuni potrebbero sostituirli con la tassa di soggiorno mentre tutti applicano entrambe tassando due volte i turisti".

AUTOCLIMA / Arriva sul mercato il nuovo condizionatore a tetto RT201

# Pratiche soluzioni per mini e midibus

"ANCHE SE AUTOCLIMA AVEVA GIÀ A CATALOGO UN PRODOTTO PER QUESTE APPLICAZIONI - DICE LORENZO FACCIO - È STATO PROGETTATO UN ROOF TOP UNIT INTERAMENTE NUOVO, PER IL QUALE SIAMO RIUSCITI A OTTENERE GLI OBIETTIVI PREFISSATI: PRESTAZIONI, ECONOMICITÀ, LEGGEREZZA, FACILITÀ D'INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE".

Fabio Basilico

CAMBIANO - Autoclima ha approfittato dello Iaa di Hannover e dell'International Bus Expo di Rimini per avere due importanti palcoscenici internazionali da utilizzare per la presentazione in anteprima del nuovo condizionatore a tetto RT201 per mini e midibus commercializzato poi da fine ottobre.

"Si tratta - spiega l'ingegner Lorenzo Faccio, Direttore tecnico di Autoclima - di un condizionatore a tetto essenzialmente destinato al trasporto persone su bus di taglia media (fino a 40 passeggeri). Anche se Autoclima aveva già a catalogo un prodotto per queste applicazioni, è stato progettato un

roof top unit interamente nuovo, per il quale siamo riusciti a ottenere gli obiettivi prefissati: prestazioni, economicità, leggerezza, facilità di installazione e manutenzione. Lo abbiamo presentato ufficialmente ai nostri clienti (trasformatori e costruttori di autobus) per la prima volta ad Hannover anche se di fatto la commercializzazione per un'importante commessa di un cliente italiano è già iniziata a giugno".

Il condizionatore è stato disegnato tenendo in considerazione la continuità di uno stile applicato ad altri impianti a tetto sviluppati recentemente da Autoclima. Continua Lorenzo Faccio: "Parliamo di un sistema flessibile, che può essere a

singolo o a doppio circuito, con o senza opzione riscaldamento, dotato di serie di un'apertura attivabile per l'ingresso di aria esterna. È possibile per il sistema lavorare in completo ricircolo. Standard è anche la predisposizione per il collegamento a un evaporatore front-box. RT201 ha una capacità frigorifera di 20 kW in condizionamento e 24 kW in riscaldamento, con una portata d'aria di 4.200 m³/h. Si tratta quindi di un condizionatore di taglia giusta per autobus costruiti su di-

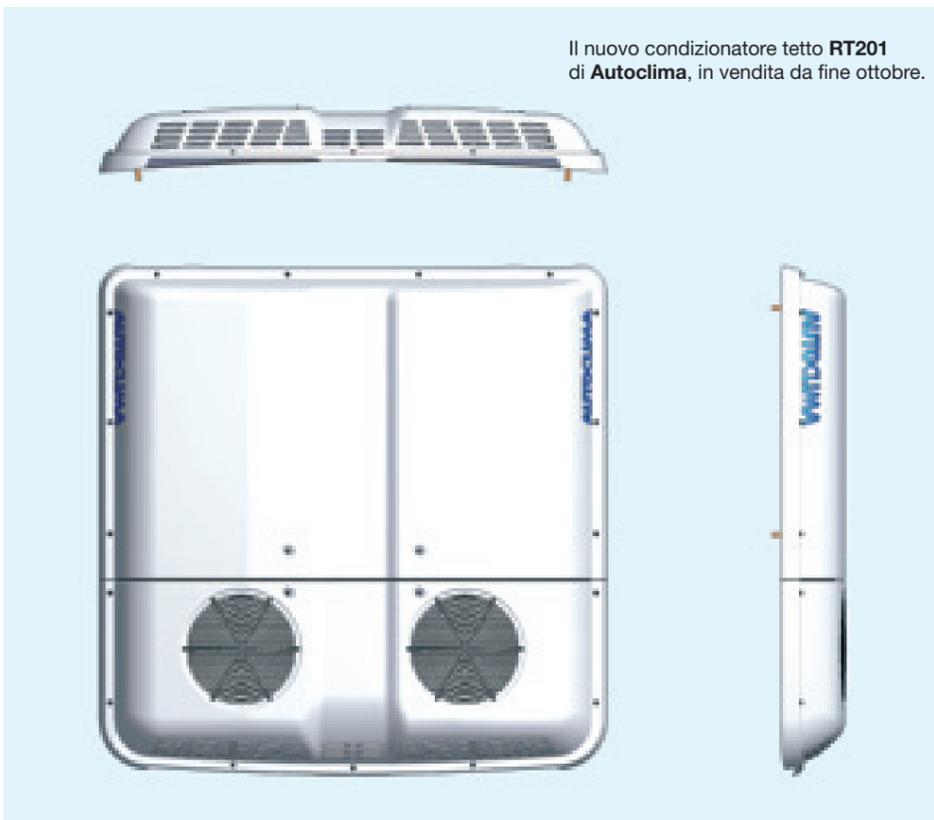
versi telai, come per esempio Mercedes-Benz Vario e Atego o Iveco Eurocargo".

Intanto, durante l'ultima edizione del Salone brasiliano FeTransrio, tenutosi a Rio de Janeiro a inizio ottobre, è stato siglato un accordo per l'avvio della partnership tra Autoclima ed Euroar, operanti nel settore della climatizzazione dedicata ai mezzi di trasporto.

Per l'occasione è stata costituita la Autoclima do Brasil, iniziativa imprenditoriale che nasce sia dalla volontà di Autoclima di intraprendere la produzione e la commercializzazione di prodotti del marchio in America del Sud sia dal desiderio di Euroar, che già realizza in Brasile sistemi di condizionamento, di mettere a disposizione le proprie strutture produttive, commerciali e logistiche già radicate sul territorio ottenendo in cambio know-how, design di matrice italiana, tecnologia e un patrimonio di esperienze di lungo termine.

Il contatto con Euroar era già stato avviato qualche tempo fa, ma solo di recente è stata data una sensibile accelerazione all'accordo grazie a ripetute richieste di alcuni importanti costruttori di veicoli con stabilimenti in Brasile di poter ottenere prodotti Autoclima realizzati localmente.

Gli obiettivi principali di Autoclima do Brasil sono gestire i rapporti tra Euroar e Autoclima Italia e combinare il meglio delle due aziende per metterlo a disposizione dei clienti brasiliani e di tutto il Mercosur, sfruttando i rispettivi punti di forza: la localizzazione sul territorio di Euroar, il know-how di Autoclima.



Il nuovo condizionatore tetto RT201 di Autoclima, in vendita da fine ottobre.

INTERVISTA / Corrado Benedettini, Presidente Irizar Italia

# “Alla crisi rispondiamo con la massima professionalità”

“IRIZAR CERCA DI MANTENERE LE SUE POSIZIONI NEL COMPARTO TURISTICO, CHE È IL NOSTRO SETTORE PRINCIPE GRAZIE ANCHE AL FATTO CHE CONTIAMO SU UN TEAM DI PROFESSIONISTI CHE COPRONO L'INTERO TERRITORIO NAZIONALE - SPIEGA IL NUMERO UNO DELLA FILIALE ITALIANA DELLA CASA SPAGNOLA - PER QUANTO RIGUARDA IL TRASPORTO DI LINEA, SIAMO LEGATI ALLE GARE E QUESTE SONO POCHISSIME, QUINDI L'IMMATRICOLATO È RIDOTTISSIMO”.

Paolo Altieri

**RIMINI** - È un giudizio obiettivo ma non certo eccessivamente pessimistico quello che, sul mercato italiano, dà Corrado Benedettini, Presidente di Irizar Italia. È vero che la crisi economica pesa sulle vendite italiane di autobus nuovi e che a complicare le cose ci si mette anche l'Amministrazione pubblica che non indice più gare per linee urbane extraurbane e si trova nella condizione di non riuscire neppure a pagare i debiti con le aziende di trasporto che si occupano del trasporto pubblico; ma è anche vero che da parte loro i costruttori, Irizar in testa, sono fortemente impegnati nel proporre prodotti sempre più all'avanguardia e pronti ad affrontare tutte le moderne sfide della mobilità. E che, nonostante la difficile congiuntura economica, ai propri clienti Irizar offre ancora più professionalità ed efficienza.

**Presidente Benedettini, qual è esattamente la situazione attuale del mercato bus in Italia?**

“Il settore è indiscutibilmente in crisi. I numeri dell'immatricolato lo confermano. Negli ultimi cinque anni c'è stata una discesa precipitosa, tranne nel 2011 quando i numeri consuntivi erano leggermente risaliti rispetto al 2010, salvo però crollare ancora quest'anno. Nel settore turistico ci si atterrerà sulle sole 500 unità immatricolate. Per non parlare del settore di linea e interurbano dove il crollo è verticale: qui non ci sono fondi, mancano contributi pubblici e quindi non ci sono gare. Nonostante questo scenario, Irizar Italia ha rafforzato il proprio staff, curando con particolare attenzione la formazione al fine di offrire al cliente la massima professionalità e tempestività. Inoltre, cerchiamo di mantenere le nostre posizioni nel comparto turistico, che è il nostro settore principe grazie anche al fatto che contiamo su un team di professionisti che coprono l'intero territorio nazionale. Per quanto riguarda il trasporto di linea, siamo legati alle gare e queste sono pochissime, quindi l'immatricolato è ridottissimo nonostante il nostro sia un prodotto di qualità e abbiamo registrato forniture importanti prima dell'avvio della crisi. Il prodotto è valido

e affidabile, al punto che gestiamo circa 300 unità in full service”.

**Cosa si dovrebbe fare per uscire dallo stallo?**

“Occorrono contributi che possano vivacizzare il settore. E poi occorre una maggiore puntualità da parte dello Stato e delle Amministrazioni locali nel pagare i propri debiti verso le aziende di trasporto. Abbiamo clienti che sono spesso direttamente coinvolti in questa problematica perché sono concessionari di linea che percepiscono contributi chilometrici. Ebbene, ci sono Regioni che hanno accumulato ritardi anche di sei mesi nei pagamenti dei contributi ad aziende che devono comunque pagare carburante, autisti e altro ancora. A questo punto la catena si blocca”.

**Qual è stato il filo conduttore della presenza Irizar all'ultimo Salone di Rimini?**

“Abbiamo allestito uno stand di 1.000 metri quadrati dove è stata ospitata tutta la nostra gamma turistica, dall'evergreen Century presente in versione HD, all'attuale prodotto di punta i6 in versione HD, HDH e 14 m HDH tre assi e all'ammiraglia PB nella ver-

sione HDH. Tutti equipaggiati con motori Scania Euro 5, anche se sullo stand era presente il motore Scania Euro 6 che però aspettiamo a lanciare nel mondo dell'autobus perché questa operazione comporta la perdita di quello che per noi è attualmente un valore aggiunto, cioè il non impiego di urea. Con l'Euro 6 anche Scania dovrà infatti affidarsi alla tecnologia SCR mentre con l'Euro 5 possiamo continuare tranquillamente ad alimentare i motori con il solo gasolio. Presto comunque arriverà l'Euro 6. Anche se questo comporterà aumenti considerevoli del prezzo di listino: si parla di 10mila euro”.

**A che punto è la collaborazione di Irizar con Scania?**

“Vorrei innanzitutto dire che nel corso del 2012 è stato particolarmente apprezzato dalla nostra clientela il pacchetto Scania che, a un prezzo interessante, prolunga la garanzia sulla driveline a 3 anni includendo in questo periodo anche la manutenzione programmata. Una bella assicurazione sui costi! Parlando in generale, va rimarcato il fatto che per quanto riguarda il mercato italiano quello con Scania è un rapporto quasi di esclusiva. Ormai carrozziamo tutto su base Scania tranne qualche taglia per la quale Scania non ha lo chassis adatto. Abbiamo per esempio consegnato sei i4 interurbani corti con meccanica Man all'Atav di Biella, un nostro grande cliente. La collaborazione con Scania è splendida sia dal punto di vista dell'assistenza che da quello della collaborazione commerciale. Un rapporto eccellente che gestiamo attraverso l'importatore italiano di Trento, Scania Bus”.



**E per quanto riguarda l'usato Irizar?**

“È l'ultima delle nostre preoccupazioni dal momento che si vende benissimo e in fretta. Bene perché mantiene un buon valore nel tempo e in fretta perché spesso i veicoli vanno via prima di arrivare. Per alcuni modelli, come il PB, abbiamo addirittura una waiting list con clienti che richiedono veicoli usati e non li abbiamo. Analizzando la situazione nel suo complesso, possiamo dire che il 2012 è stato un po' meno brillante dal punto di vista della rotazione dell'usato e il mercato in generale ha avuto meno movimento: Irizar rimane comunque uno dei marchi che girano meglio nel mercato dell'usato. Rispetto al 2011 quando si era verificata un'ottima rotazione, il trend è andato rallentandosi. Il mondo finanziario del resto non ci dà una mano perché non si riesce a finanziare macchine con età superiore a 7 anni; e questo è un freno. Inoltre, le normative antinquinamento, pur se giustificate, non ci sono d'aiuto: l'Euro 2 è ormai tagliato fuori, l'Euro 3, che conta ancora per il 50 per cento dell'usato, inizia a essere poco apprezzato. L'anno prossimo non si potrà più entrare con un mezzo Euro 3 nel centro di Roma ed è possibile che ci sia una reazione a catena con altre città che seguono l'esempio della Capitale. Sono tutti fattori che non contribuiscono a vivacizzare il mercato”.

FPT INDUSTRIAL / Rinnovato contratto con Beiqi Foton Motor e China Youthman Automotive Group

## Motori torinesi sui bus di Pechino

180 UNITÀ CURSOR 8 A METANO EQUIPAGGERANNO GLI AUTOBUS DELLA CAPITALE CINESE CON LIVELLO DI EMISSIONI EQUIVALENTE ALL'EURO 5.

**TORINO** - Cancellare la crisi, tornando ai livelli record del 2007-2008, puntando sul grande Paese chiamato Cina. È una delle strade intraprese da Fiat Industrial per l'anno 2013, che un po' tutti si augurano sia l'anno della ripresa del settore del trasporto. Il mercato cinese è certamente una delle priorità per Iveco, in primo luogo per le crescenti dimensioni del mercato dei mezzi per il trasporto merci.

In Cina, Iveco produce una gamma completa di veicoli commerciali attraverso le sue joint venture. Da ottobre dell'anno scorso il veicolo di punta della gamma pesante prodotto dalla joint venture Iveco Hongyan Commercial Vehicle in Cina è il Kingkan, caratterizzato da sicurezza, comfort, potenza ed elevate capacità di carico, ma anche robustezza, durata e stile. Sul fronte dei motori FPT Industrial era al fianco di Iveco, lo scorso aprile, alla dodicesima edizione del Salone Internazionale “Auto China 2012”, e il mese scorso FPT Industrial ha firmato un contratto con Beiqi Foton Motor e China Youthman Automotive Group per la fornitura di 180 motori Cursor 8 a metano che

equipaggeranno i loro autobus con livello di emissioni National V (equivalente all'Euro 5 in Europa), prodotti per l'azienda di trasporti pubblici di Pechino, la BPTC.

L'azienda di Tpl pechinese, all'avanguardia in Cina in materia di requisiti ambientali dei veicoli, è la prima azienda di trasporti pubblici ad adottare gli standard National V sul territorio nazionale. “I motori - ha dichiarato un funzionario BPTC - apporteranno un grande contributo alla protezione dell'ambiente e alla riduzione delle emissioni a Pechino. La collaborazione vincente e ormai consolidata tra FPT Industrial e BPTC ha dato prova non solo della competenza di un'azienda internazionale come FPT, ma anche dell'eccellente qualità dei suoi prodotti”.

Gli autobus utilizzati da BPTC saranno equipaggiati con motori Cursor 8 a metano, altamente efficienti ed ecologici. Il motore a sei cilindri, da 7.8 litri, con una potenza di 213 kW e una coppia massima di 1.300 Nm, adotta un sistema di alimentazione multi-iniezione e un dispositivo catalitico di post-trattamento a tre vie, per essere conforme agli standard europei sulle emissioni EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicle), già superiori allo standard sulle emissioni National V.

I motori equipaggeranno gli autobus che attraversano le principali vie di Pechino, compresa la linea 1, che percorre il Chang'an Boulevard e

passa per Piazza Tienanmen. Fino ad ora, tutta la flotta BRT (Bus Rapid Transit System) di BPTC, che dispone, tra gli altri, di autobus articolati da 18 m e di autobus a due piani da 12 m, è stata equipaggiata con i motori di FPT Industrial.

I motori di FPT Industrial, utilizzati per i trasporti pubblici in molte città del mondo, sono caratterizzati dalla loro compattezza e facilità di in-

stallazione.

Tale aspetto è stato apprezzato da BPTC, al punto di decidere il rinnovo del contratto di fornitura, che risale ai Giochi Olimpici del 2008. Durante e dopo i giochi, FPT Industrial ha fornito più di 4mila motori diesel e a metano per il trasporto pubblico, conformi agli standard sulle emissioni inquinanti in vigore nel Paese asiatico.



RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

## RENAULT PREMIUM STRADA

# Sempre più chilometri, sempre meno litri

Motore DXi11 ottimizzato perchè ogni goccia di gasolio consumato sia utile, potenza da 380 a 460 cv, cambio robotizzato Optidriver+ in opzione. E nessuna concessione sulla velocità commerciale.

Noi consigliamo Renault Trucks Oils e Renault Trucks Financial Services

[www.renault-trucks.it](http://www.renault-trucks.it)



3500 km

4000 km

