

Un'altra significativa tappa del processo evolutivo dei prodotti Iveco. Che questa volta tocca il campione dei medi



La nuova sfida dell'EuroCargo in chiave Euro 6

È particolarmente soddisfatto Lorenzo Sestino, Brand President Iveco. La presentazione del nuovo EuroCargo avviene in un momento fortemente dinamico per l'azienda che rappresenta e per il Gruppo di riferimento, CNH Industrial. "EuroCargo è un prodotto di eccellenza che i clienti di tutta Europa apprezzano da tempo e che continua a segnare incrementi significativi nelle quote di mercato continentali - afferma il numero uno di Iveco - il lancio del nuovo

modello avviene in un momento di evoluzione e sviluppo per il nostro Gruppo. A fine settembre ha debuttato CNH Industrial che, nata dall'unione di Fiat Industrial e CNH Global, ha acquisito il controllo al 100 per cento di tutte le aree di business dei due Gruppi: macchine agricole e per le costruzioni, van, truck, bus e veicoli speciali, motori e trasmissioni". Sestino spiega che l'obiettivo della fusione è rafforzare la posizione competitiva di CNH, Iveco e FPT Industrial, migliorando e

allargando le prospettive di crescita per tutti i brand. "Questo è reso possibile - aggiunge Sestino - da una dimensione di business che colloca il Gruppo ai primi posti nel mondo nella classifica dei produttori di 'capital goods' e da una presenza globale fatta di 12 brand in 190 paesi, con una rete distributiva di 6mila concessionari, 64 stabilimenti e 49 centri di ricerca e sviluppo nel mondo, con circa 68mila addetti".

Altieri a pagina 4



Renault Trucks arricchisce con il D cab la sua offerta di prodotto

Moderna risposta per distribuzione leggera e servizi ecologici urbani

Realizzato dal personale della Hall del Design Renault Trucks, il nuovo D cab 2 m riprende il linguaggio stilistico della nuova gamma Renault Trucks, divenendo elemento di orgoglio per coloro che lo guideranno. La

cabina del D cab 2 m, nella versione da 7,5 t, è realizzata per garantire funzionalità, comfort e massima sicurezza.

Servizio a pagina 3

Inaugurata la nuova moderna sede Man Truck & Bus Italia

La tecnologia di prodotto esaltata anche dall'immagine aziendale

Il modernissimo quartier generale della filiale italiana del Gruppo tedesco a Dossobuono è il punto di partenza della nuova offensiva del Leone sul mercato dei veicoli industriali e degli autobus.



FOCUS da pagina 23

Volvo Trucks Italia accende i fari sulla nuova gamma

L'innovazione approvata dai clienti

Volvo Trucks ha scelto Milano per organizzare una presentazione ufficiale della sua intera gamma rinnovata: nell'ampio parcheggio degli East End Studios di Via Mecenate erano parcheggiati esemplari delle nuove famiglie FH, FM, FMX, FL e FE.

Servizio a pagina 8

Scania

Il V8 Euro 6 non teme gli avversari

La Casa svedese propone una valida alternativa per le applicazioni più difficili.

Galimberti a pagina 18

Mercedes-Benz

Il Canter con rinnovate chances

Al giro di boa dei 50 anni di vita il light truck continua a stupire.

Servizio a pagina 12

Irizar Italia in festa per i vent'anni di attività

Escalation di un grande marchio

Uno splendido esemplare del nuovo i6 faceva da cornice al palco, mentre nel pubblico tanti, tantissimi clienti, fornitori, agenti e amici non hanno voluto mancare alla festa del ventesimo di fondazione di Irizar Italia.

Servizio a pagina 44

IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

LUNGA DISTANZA
GAMMA T



renault-trucks.it





URBANO LANZA PERO

La complessa gestione dei problemi del traffico e dei trasporti urbani deve fare i conti con uno spazio che, nelle nostre città e negli immediati sobborghi, si fa sempre più ristretto; diversi gli attori coinvolti: residenti locali, lavoratori, turisti che si muovono in continuazione tra luoghi e mete diverse. Ne consegue per il trasportatore che opera nelle città e nelle sue vicine periferie la necessità di un mezzo agile, maneggevole, nel contempo capiente e risparmiatore. Renault Trucks risponde a tale esigenza con una ricca gamma di veicoli per utilizzi urbani nella quale lancia un nuovo modello: Renault Trucks D cab 2 m,

sviluppato in partnership con Nissan. Disponibile nelle versioni da 3,5 a 7,5 t, Renault Trucks D cab 2 m si rivolge ai tra-

Trucks D cab 2 m è un veicolo che fa della compattezza, unita alla cabina avanzata, il suo punto di forza: essere facilmente manovrabile in città è la

SVILUPPATO IN PARTNERSHIP CON LA GIAPPONESE NISSAN E DEDICATO AI TRASPORTATORI CHE SI OCCUPANO DELLA DISTRIBUZIONE IN CITTÀ DI MEDIO TONNELLAGGIO, IL NUOVO ARRIVATO FA DELLA COMPATTEZZA E DELLA CABINA AVANZATA I SUOI PUNTI DI FORZA.

sportatori che si occupano della distribuzione urbana di medio tonnellaggio. Con il nuovo arrivato, la Losanga oggi copre l'insieme dei bisogni dei trasportatori, proponendo una gamma completa di veicoli da 2,8 a 120 t. Renault

sua mission, unitamente a un comfort di guida che può essere munito, nella versione da 7,5 t, di cambio robotizzato. L'allestimento interno è stato pensato per il conducente, cui il cruscotto propone tutti i comandi a portata di mano. La

RENAULT TRUCKS

Sorpresa D cab: piccolo fuori, grande dentro



urbane. Questo veicolo compatto dispone di una cabina avanzata che gli conferisce una grande maneggevolezza e un raggio di sterzata ridotto. La grande manovrabilità e il suo scarso ingombro permettono di muoversi facilmente nei centro città. Con una robustezza a tutta prova, garantita da un telaio derivato dai veicoli pesanti, ha una MTC (Massa Totale Combinazione) di 11 t e la sua lunghezza carrozzabile si estende da 2.900 a 6.400 mm. Al fine di adattarsi a utilizzi molto diversi, Renault Trucks D cab 2 m dispone di una larga gamma di passi, predisposizioni per l'allestimento e prese di forza. La sua cabina può essere ribaltata a 45° per facilitare l'accesso al motore al momento delle manutenzioni. La larga scelta di modelli gli permette di essere competitivo sia per le attività di consegna sia per quelle di distribuzione, ma grazie al suo carico utile e alle grandi capacità di traino risponde anche alle esi-

spaziosa cabina dispone di numerosi alloggiamenti che facilitano la vita a bordo.

Il design esterno del Renault Trucks D cab 2 m, riflette per intero le qualità di questo veicolo, è la traduzione visiva di un mezzo affidabile, ef-

munito di una catena cinematica efficace che permette di ridurre i consumi. Per ridurli ulteriormente, Renault Trucks D cab 2 m può essere munito, nella versione da 7,5 t, di un cambio robotizzato Optitronic. Inoltre, i D cab 2 m sono tutti

DESIGN MODERNO E GRANDE FUNZIONALITÀ

IL CAMION CHE PIACE E RENDE ORGOGLIOSO CHI LO GUIDA

Realizzato dal personale della Hall del Design Renault Trucks, il design del frontale del D cab 2 m riprende il linguaggio della nuova gamma Renault Trucks, divenendo elemento di orgoglio per coloro che lo guideranno. L'orgoglio del conducente è legato anche al comfort di guida: la cabina del D cab 2 m, nella versione da 7,5 t, può essere munita di un sedile a sospensione pneumatica per il conducente, regolabile e riscaldabile, che dispone di una cintura di sicurezza di colore rosso, autentico segno distintivo della nuova gamma Renault Trucks. Nella configurazione a tre sedili, il sedile centrale è munito di un piano (tavoletta) sul quale il conducente potrà posare diversi oggetti quando lo schienale è abbassato. Il passeggero dispone di un sedile individuale. Questa spaziosa cabina può accogliere, in eccellenti condizioni, tre persone, grazie a un tunnel motore molto ridotto che permette al passeggero centrale di disporre di spazio per le gambe. Il cruscotto ergonomico permette al conducente di avere tutti i comandi a portata di mano. Comprende un display centrale digitale che presenta le informazioni sullo stato del veicolo in modo intuitivo, volante multifunzione che permette di comandare il regolatore di velocità, telefono e radio. In materia di equipaggiamenti, Renault Trucks D cab 2 m dispone di climatizzatore automatico, sistema di navigazione e prese a 12 V. La cabina vanta numerosi vani per la sistemazione di diversi oggetti, sul cruscotto e dietro ai sedili, che permettono al conducente di conservarvi computer portatile, telefono o documenti A4. D cab 2 m è munito anche di portabicchieri refrigerato e di uno spazio per le bottiglie.

Garantire la sicurezza dei conducenti, come quella del carico e degli altri utenti della strada, significa assicurarne la protezione, ma anche garantire la continuità dell'attività dei trasportatori. È così che Renault Trucks D cab 2 m offre un ottimo angolo di visibilità che, associato a una posizione di guida alta, assicura eccellente visibilità. In funzione dell'allestimento adottato, può essere munito di retrovisori a braccio corto o lungo con lampeggianti integrati per una maggiore sicurezza. Per una visibilità ottimale in qualsiasi condizione, può essere anche munito di retrovisori riscaldati. Per una sicurezza attiva ottimale, Renault Trucks D cab 2 m è munito di impianto frenante con controllo di traiettoria ESC che permette di prevenire qualsiasi rischio di uscita di strada o ribaltamento. D cab 2 m dispone di un limitatore e di un regolatore della velocità, come pure di un sistema di aiuto per le partenze in salita (Hill Start Aid). Infine, per proteggere nel modo migliore gli occupanti in caso di collisione, è disponibile una gamma completa di airbag. L'accesso alla cabina è stato studiato per facilitare il lavoro quotidiano del conducente e per garantirne la sicurezza. Le attività di consegna e distribuzione richiedono un gran numero di salite e discese dalla cabina del camion. Su D cab 2 m, grazie a un motore spostato verso la parte posteriore della cabina, la soglia per l'ingresso in cabina è molto bassa. L'altezza del predellino di accesso varia, in funzione delle versioni, da 420 a 450 mm, permettendo al conducente di accedere alla cabina facilmente e in tutta sicurezza. Il veicolo è munito di una maniglia di accesso in cabina installata sia sul lato del conducente sia sul lato dei passeggeri. L'accesso al parabrezza è facilitato grazie a un gradino integrato nei paraurti. Infine, l'accesso alla cabina è facilitato grazie a un angolo di apertura delle porte pari a 70°.



Nella configurazione a tre sedili, il sedile centrale è munito di un piano utilizzabile a schienale abbassato.

ficace e robusto: un mezzo concepito per svolgere efficacemente la sua missione. Il suo messaggio al camionista è chiaro: "Ti aiuterò a generare del profitto, non ti lascerò mai a piedi, tutelerò la tua attività, ti renderò fiero di guidarmi".

Per far sì che un camion diventi un centro di profitto, Renault Trucks ha concepito la nuova gamma con l'obiettivo di ottimizzare i costi di esercizio dei trasportatori. È così che Renault Trucks D cab 2 m è

disponibili con un rapporto al ponte più lungo per privilegiare le economie di carburante. I motori Euro 6 DTI 3 da 150 e 180 cv offrono prestazioni di alto livello con una coppia elevata disponibile a partire da 1200 giri/min. Questi motori sono perfettamente adattati alle attività di consegna e distribuzione grazie a un rapporto ponte/potenza unico sul mercato. Renault Trucks D cab 2 m è stato concepito per adattarsi agli utilizzi e alle necessi-

genze del settore edilizio. Altamente manovrabile in ambiente urbano, questo veicolo sarà in grado di soddisfare gli operatori della consegna e della distribuzione che ricercano grande maneggevolezza, comfort, buon carico utile e ridotti consumi di carburante. Il veicolo, dotato di ruote gemellate, ben si presta a attività di trasloco, soccorso stradale, viabilità e servizi antincendio. Il tutto all'insegna della massima versatilità d'impiego.



Lorenzo Sistino, President Brand Iveco.

SISTINO: "IL CAMPIONE DEI MEDI PORTABANDIERA DELLA COSTANTE EVOLUZIONE DEL GRUPPO"

È particolarmente soddisfatto Lorenzo Sistino, Brand President Iveco. La presentazione del nuovo EuroCargo avviene in un momento fortemente dinamico per l'azienda che rappresenta e per il Gruppo di riferimento, CNH Industrial. "EuroCargo è un prodotto di eccellenza che i clienti di tutta Europa apprezzano da tempo e che continua a segnare incrementi significativi nelle quote di mercato continentali - afferma il numero uno di Iveco - il lancio del nuovo modello avviene in un momento di evoluzione e sviluppo per il nostro Gruppo. A fine settembre ha debuttato CNH Industrial che, nata dall'unione di Fiat Industrial e CNH Global, ha acquisito il controllo al 100 per cento di tutte le aree di business dei due Gruppi: macchine agricole e per le costruzioni, van, truck, bus e veicoli speciali, motori e trasmissioni". Sistino spiega che l'obiettivo della fusione è rafforzare la posizione competitiva di CNH, Iveco e FPT Industrial, migliorando e allargando le prospettive di crescita per tutti i brand. "Questo è reso possibile - aggiunge Sistino - da una dimensione di business che colloca il Gruppo ai primi posti nel mondo nella classifica dei produttori di 'capital goods' e da una presenza globale fatta di 12 brand in 190 paesi, con una rete distributiva di 6mila concessionari, 64 stabilimenti e 49 centri di ricerca e sviluppo nel mondo, con circa 68mila addetti".

La solidità economica del Gruppo, la diversificazione dei suoi business, la presenza globale delle sue strutture di produzione e vendita consentono oggi a Iveco di investire e lavorare per il futuro. Lorenzo Sistino lo ammette esplicitamente: "Grazie alla forza del Gruppo, continuiamo a investire in tutte le aree importanti per migliorare il nostro business. Innanzitutto stiamo investendo per rendere più efficiente e competitivo il nostro footprint industriale. Così, nell'arco dell'ultimo anno e mezzo abbiamo riorganizzato il settore firefighting intorno al nuovo polo di eccellenza di Ulm, abbiamo razionalizzato la produzione dei pesanti nell'impianto di Madrid, da dove nascono i nuovi Stralis Hi-Way e Trakker, abbiamo rinnovato e attrezzato lo stabilimento di Brescia in vista del lancio del nuovo EuroCargo e stiamo realizzando una nuova unità per l'assemblaggio di veicoli medio-pesanti e bus a Rosslyn, in Sudafrica".

Non mancano naturalmente gli investimenti sul prodotto. Accanto alla presentazione del nuovo EuroCargo Euro 6, di recente Iveco, al Salone internazionale di Courtrai, in Belgio, ha introdotto la nuova gamma Euro 6 firmata Iveco Bus. Urbanway, Crossway e Magelys sono stati completamente rinnovati non solo nei motori ma anche nello stile e nelle funzionalità. Sempre per quanto riguarda il prodotto, Iveco spinge sui mercati internazionali: lo Stralis Hi-Way, per esempio, è stata lanciata in America Latina. "Continuiamo anche a investire sulla rete - dice Sistino - perché per garantire il migliore servizio al cliente e una copertura efficace del territorio il ruolo del concessionario è e rimarrà insostituibile. Quello del dealer è un mestiere essenziale, ma anche molto difficile, soprattutto oggi, soprattutto in Italia, al sesto anno consecutivo di crisi. Alcuni mercati in Europa mo-

Il debutto del rinnovato EuroCargo con motorizzazione Euro 6, ecco come si colloca nel quadro delle strategie CNH Industrial di cui fanno parte le attività di Iveco.

"EUROCARGO È UN PRODOTTO CHE I CLIENTI DI TUTTA EUROPA APPREZZANO DA SEMPRE E CHE CONTINUA A SEGNARE INCREMENTI SIGNIFICATIVI NELLE QUOTE DI MERCATO IN ITALIA E ALL'ESTERO".

strano già da qualche mese segnali positivi, in Italia invece il 2013 si chiuderà ancora una volta con un calo di mercato a due cifre. In questa situazione critica, siamo e resteremo vicini ai nostri clienti e alla nostra rete, che sono per noi patrimoni da proteggere e preservare".

Da un lato Iveco mette l'investimento sul prodotto e la qualità, dall'altro coglie le opportunità offerte dall'integrazione in CNH Industrial. Una strategia che apre al costruttore torinese prospettive di espansione e conquista in nuovi territori. "Già ora - continua Sistino - i volumi Iveco nel mondo crescono grazie al contributo delle nostre attività globali. In America Latina nei primi nove mesi del 2013 le immatricolazioni sono aumentate di circa il 3 per cento, in Asia & Pacific del 15 per cento, in Europa abbiamo mantenuto le posizioni, nonostante i nostri mercati domestici siano quelli maggiormente penalizzati dalla crisi. Operare in business diversi e in diverse regioni del mondo è un importantissimo fattore anticiclico perché consente di avvantaggiarsi degli andamenti di mercato positivi e di affrontare con maggiore forza le congiunture locali negative, come quella che stiamo vivendo oggi in Europa".

Nel vecchio continente, nei primi nove mesi dell'anno le immatricolazioni di veicoli commerciali sono state poco più di 466mila, con una flessione del 6,1 per cento rispetto al 2012. "Noi siamo penalizzati da un mix sfavorevole - analizza Sistino - con la crisi infatti si è ridotto il peso dei paesi dove siamo tradizionalmente più forti, Italia e Spagna. Ecco perché per noi è importante aver mantenuto la nostra quota europea all'11,1 per cento, lo stesso livello del 2012, crescendo in tutti i mercati principali: in Italia di 1,3 punti, in Spagna di 1 punto e anche in Germania e Francia. In tutto questo il contributo di EuroCargo è stato molto importante: è primo in Italia nel segmento medi con il 72 per cento di quota, è primo in Spagna con il 50 per cento, secondo in Francia con il 30 per cento, secondo in Gran Bretagna con il 21 per cento, terzo in Germania, dove i produttori nazionali sono molto forti. In questo paese, Iveco nei medi ha quasi il 18 per cento di quota". Un veicolo su quattro venduti in Europa è un EuroCargo, in Italia si arriva addirittura a 3 su 4. "Come si vede - conclude il Brand President Iveco - dopo 22 anni e quasi 500mila unità vendute EuroCargo è ancora nel pieno della sua giovinezza commerciale". EuroCargo è fabbricato nello stabilimento Iveco di Brescia, dove a partire dal 2007 è stato introdotto il "World Class Manufacturing" basato su una metodologia di innovazione adottata da tutte le fabbriche del Gruppo per ottimizzare qualità ed efficienza. Parallelamente sono stati rinnovati gli impianti, il layout, la logistica e le attrezzature per un investimento totale di 20 milioni di euro.

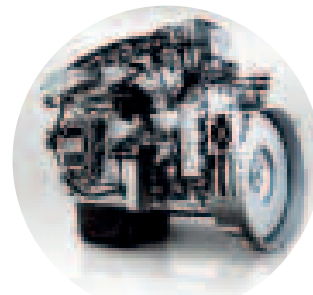


Giuliano Giovannini, Responsabile Product Marketing Iveco, spiega gli importanti segreti che fanno del campione dei medi torinesi un veicolo ancora più in linea con le esigenze della clientela sul piano della funzionalità e della redditività.

EuroCargo

PAOLO ALTIERI
TORINO

EuroCargo, il punto di riferimento di Iveco nel segmento dei medi, si misura con l'Euro 6 e in veste rinnovata arriva sul mercato portando nella sua categoria l'innovazione più importante che ha accompagnato l'ingresso del nuovo Stralis Hi-Way, il sistema di post-trattamento HI-eSCR. Dell'importante novità parla Giuliano Giovannini, Responsabile Product Marketing Iveco. "EuroCargo - dice il manager - ha raccolto il meglio delle tradizioni progettuali delle aziende da cui è nata Iveco, ovvero Fiat, OM, Lancia, Unic, Magirus, Ford Truck UK, Pegaso. Nel 1991 da questo patrimonio nasce EuroCargo, che inizia la sua straordinaria carriera vincendo subito il 'Truck of the Year 1992'. Ma soprattutto vincendo la fiducia dei clienti con il suo valore sicuro e il suo miglioramento costante". Infatti, nel 1999 viene lanciata la versione alleggerita EL120, nel 2001 i propulsori Tector Common Rail, nel 2006 gli stessi motori nella versione Euro 5, che EuroCargo, con Stralis, è il primo a offrire sul mercato. "Il nuovo EuroCargo conferma tutte le caratteristiche che ne hanno determinato il successo negli anni - continua il dottor Giovannini - prima di tutto la sua straordinaria versatilità. Nuovo EuroCargo Euro 6 ha la gamma di varianti più ricca dell'interno mondo truck. Dalla combinazione di cabine, altezze, lunghezze, passi, portate, motori, trasmissioni e sospensioni nascono infatti oltre 11mila versioni di fabbrica. Da non dimenticare un'ampia offerta di rapporti al ponte, che consente di adottare la driveline più efficiente qualunque sia la missione a cui EuroCargo è de-



Il propulsore Euro 6 che equipaggia il nuovo EuroCargo

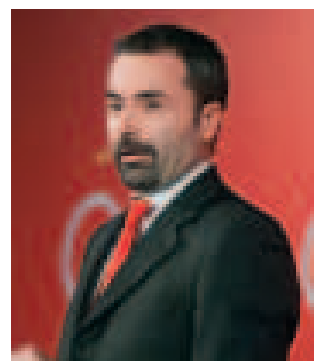
stinato. La versatilità è data anche dall'architettura, che nel nostro caso contribuisce alla facilità di manovra negli spazi stretti. EuroCargo ha una cabina tra le più compatte della categoria e in alcune versioni offre diametro di sterzata inferiore a 11 metri".

La versatilità operativa unitamente alla robustezza strutturale ha fatto sì che EuroCargo portasse la sua logica progettuale e costruttiva "heavy duty" fino alle soglie del segmento dei veicoli commerciali, al punto da essere definito "il più leggero dei pesanti" e da poter rappresentare, in alcune missioni, una valida alternativa a veicoli di categoria superiore. Per non parlare della specializzazione, altro volto della versatilità del mezzo. "È un veicolo 'designed for bodybuilding' - conferma Giovannini - dove ogni aspetto progettuale è sviluppato tenendo presenti le esigenze degli installatori. EuroCargo è facilmente trasformabile per ogni tipo di missione: dalla distribuzione urbana al lavoro in cantiere, dal trasporto industriale ai servizi per le municipalità".

Anticipando sempre le principali novità di prodotto nella sua categoria, EuroCargo è oggi protagonista di un altro primato con l'introduzione del sistema HI-eSCR per il trattamento dei

gas di scarico, basato sull'efficienza nella riduzione degli ossidi di azoto e sull'efficienza nella combustione. Grazie a HI-eSCR Iveco è l'unico costruttore a non adottare su alcun motore né l'EGR né il DPF a rigenerazione attiva. A tutto vantaggio di efficienza, prestazioni, affidabilità e durata del motore.

"L'EGR - spiega il Responsabile Product Marketing Iveco - è basato sul riciclo di gas esausti ricchi di carbonio mentre HI-eSCR è un sistema basato su una reazione chimica 'carbon free' attivata dall'urea nel catalizzatore. Non utilizzando EGR abbiamo quindi ridotto il 'carbon footprint' del nuovo EuroCargo Euro 6. Inoltre, l'EGR richiede un sistema di raffreddamento aggiuntivo, che comporta complessità, dispersione di energia ed elevato stress termico per i componenti. HI-eSCR nasce invece dalla logica del 'lean engineering' che comporta l'aumentare l'efficienza attraverso la semplificazione. Noi otteniamo lo stesso risultato con un sistema invece di due e soprattutto non rimettiamo in circolazione gas caldi. Che significa meno peso, meno componenti, meno manutenzione. Terzo elemento: l'EGR produce scarichi con elevate concentrazioni di particolato che richiedono la rigenerazione attiva del DPF. Grazie all'HI-eSCR invece è possibile ottimizzare i parametri di combustione e questo consente da un lato di aumentare l'efficienza del motore e dall'altro di ridurre i residui di particolato all'origine. EuroCargo quindi adotta un DPF a rigenerazione passiva, più affidabile e con intervalli di manutenzione di ben 300mila km. In sintesi, HI-eSCR è l'unico post-trattamento Euro 6 che ottimizza i consumi, riduce la complessità dell'impianto e mantiene inva-



Giuliano Giovannini, Responsabile Product Marketing Iveco



Federico Gaiazzi, General Manager Mercato Italia Iveco

rafforza il suo potere



L'EuroCargo vero padrone delle città per gli impieghi più svariati.

riate le esigenze di manutenzione del veicolo". Le qualità dell'HI-eSCR hanno ottenuto di recente un'importante conferma dall'autorevole centro di certificazione tecnica TÜV che ha misurato il minor consumo di carburante che si ottiene con il sistema Iveco: una riduzione del 2,33 per cento che, al costo attuale del gasolio, vale circa 1.500 euro all'anno sulle missioni a lungo raggio. "HI-eSCR è adottato su tutta la gamma powertrain del nuovo EuroCargo - continua Giuliano Giovannini - una gamma completamente rinnovata grazie all'introduzione dei nuovi motori Tector 5 da 210 cv e 750 Nm di coppia e Tector 7 da 320 cv e 1.100 Nm nonché di un nuovo cambio automatizzato Eurotronic ZF a 12 rapporti disponibile sulle versioni Tector 7 a partire da 12 tonnellate e disponibile anche sulle versioni rimorchiati. Consente di far lavorare il motore sempre a un regime ottimale, proteggendo il cambio dal fuorigiri ma soprattutto ridu-

cendo i consumi. Il Tector 5 è un quattro cilindri che ha prestazioni da 6 cilindri ma con 120 kg di vantaggio in termini di portata utile. I propulsori Tector 4 e Tector 6 del modello precedente sono stati oggetto di un intervento di 'rightsizing' per ottimizzare prestazioni e consumi. Portando i due motori rispettivamente a 4,5 e 6,7 litri, abbiamo ottenuto guadagni importanti di potenza e coppia con un aumento di peso estremamente contenuto, pari al 3-4 per cento". Anche sui cambi l'offerta di EuroCargo è la più ampia del segmento: 6 cambi manuali da 5, 6 e 9 rapporti, 4 cambi automatizzati da 6 e 12 rapporti, 3 cambi automatici Allison a 5 rapporti.

Nel campo della sicurezza, EuroCargo presenta dispositivi elettronici di ultima generazione come l'Enhanced Vehicle Stability Control, disponibile su tutte le versioni 4x2 e offerto di serie a partire dalle 12 tonnellate. "È un sistema che interviene in caso di errata impostazione



L'EuroCargo sulla linea di montaggio dello stabilimento Iveco di Suzzara.

di una curva o di improvviso cambio di traiettoria. Al primo accenno di sbandata, entra in funzione regolando la potenza del motore e frenando le singole ruote con intensità diversa, in modo da correggere il sovrasterzo o il sottosterzo e ristabilire l'assetto. È disponibile anche sui veicoli rimorchiati". L'EVSC può integrare a richiesta il dispositivo Hill Holder per facilitare le partenze in salita.

La valutazione finale del nuovo EuroCargo Euro 6 spetta al suo Total Cost of Ownership, il costo totale di gestione. Nelle missioni miste tipiche del veicolo medio, che alternano tratti urbani, interurbani e autostradali, l'efficienza del sistema HI-eSCR consente di mantenere almeno invariato il consumo equivalente, quello di gasolio sommato a urea. HI-eSCR dà il meglio di sé sui percorsi intercity, con riduzioni dei consumi del 2 per cento. In tutte le missioni la possibilità di passare dal 6 cilindri Euro 5 da 220 cv al nuovo 4 cilindri Euro 6 da

210 cv porta a una riduzione del consumo del 4,5 per cento. Se poi si considera che il sistema HI-eSCR pesa circa la metà rispetto alla combinazione SCR+EGR adottata dai concorrenti di Iveco, il costo totale di gestione viene ulteriormente ottimizzato. "In definitiva, i fattori di maggior consumo impliciti nell'Euro 6 sono stati compensati dalle nostre soluzioni 'fuel-saving'. EuroCargo entra in Euro 6 con consumi che sono gli stessi di Euro 5 e per alcune missioni addirittura inferiori. Quanto alla manutenzione, abbiamo mantenuto le stesse scadenze di servizio, e quindi con gli stessi costi". L'offerta del nuovo EuroCargo Euro 6 comprenderà anche un modello a trazione integrale che arriverà nel 2014. "Questa versione 4x4 - conclude Giovannini - prevederà 2 varianti di massa totale a terra da 11,5 e 15 t, 3 potenze con motori Tector 7 da 220, 250 e 280 cv, un cambio manuale da 6 rapporti, 2 cabine, 4 passi e protezioni specifiche per l'off-road".

GIAZZI: "EURO CARGO ECCELLENZA ITALIANA NEL CUORE DELL'EUROPA"

Federico Gaiazzi, General Manager Mercato Italia Iveco, lo dice chiaramente: "EuroCargo è un 'fil rouge' che attraversa l'Europa". In tutti i paesi del vecchio continente, il medio di Iveco incontra il favore dei clienti e si colloca ai vertici del suo mercato di riferimento. EuroCargo è un prodotto globale, ma è progettato e costruito in Italia. Una case-history di successo europeo ma anche di eccellenza italiana.

"Nuovo EuroCargo Euro 6 è un simbolo di versatilità, specializzazione e valore per il cliente - spiega Gaiazzi - tre elementi che ci hanno portato a consolidare negli anni la soddisfazione e la fedeltà dei professionisti di questo segmento. E questo è dimostrato dai numeri, che ci vedono primi in Italia con una quota di mercato addirittura superiore al 72 per cento. E anche in questo periodo di difficoltà, che ha visto un calo del mercato in Italia di più del 17 per cento rispetto al 2012, abbiamo continuato a investire sulla rete e sul cliente".

Oggi la rete Iveco in Italia conta su 119 punti vendita e 533 punti di assistenza. Oltre 8mila sono le persone dedicate al cliente Iveco, di cui circa l'80 per cento direttamente impegnate nel post-vendita. "Vogliamo essere partner dei nostri clienti fino in fondo, in tutti i momenti della vita del veicolo - prosegue Federico Gaiazzi - per questo abbiamo sviluppato un completo sistema di servizi integrati: grazie a Iveco Capital finanziamo l'acquisto, con soluzioni che vanno dal pagamento rateale alla locazione di lunga durata, con i nostri programmi di manutenzione Elements co-

priamo tutte le esigenze legate alla gestione del mezzo nel tempo; grazie al Customer Center diamo risposte immediate ai clienti e con assistenza non stop 24 ore su 24".

Da oggi entrare in contatto con il Customer Center Iveco è ancora più semplice grazie alla nuova app gratuita "Iveco on the road" per iPhone e iPad che consente anche di consultare il catalogo accessori on line o localizzare il punto di servizio più vicino. "Quello dei mesi è un segmento piuttosto stabile, che rappresenta circa il 7 per cento del totale vendite di veicoli commerciali in Italia - spiega Gaiazzi - È un segmento fortemente specialistico ed è proprio grazie alla sua specializzazione che EuroCargo ha incontrato un consenso crescente. La sua quota dal 2008 a oggi è cresciuta di oltre 15 punti. Ma non è solo EuroCargo a migliorare la sua quota: nei primi 9 mesi del 2013 la nostra quota nei leggeri è salita fino a riportarci sopra la soglia del 30 per cento. Nei pesanti ci siamo attestati al 35,6 per cento, in linea con il 2012. Nel complesso, la nostra quota in Italia è migliorata di 1 punto e mezzo rispetto allo stesso periodo del 2012".

Più di un terzo degli allestimenti di EuroCargo sono furgonati per le consegne e il trasporto extraurbano, altrettanti sono i cassonati e i ribaltabili dedicati all'edilizia e alle infrastrutture. Il 4 per cento è destinato al sottosegmento delle cisterne. Un 27 per cento di "trasporti specifici" identifica i mestieri più vari, dal soccorso stradale ai servizi per le municipalità. Qui la penetrazione Iveco è molto alta e in alcuni sottosegmenti oltre l'85 per cento.

Intervista

Enrico Ferraioli, Responsabile Settore Marketing Trucks di Mercedes-Benz Italia

I grandi vantaggi della completezza

FABIO BASILICO
ROMA

L'offensiva che ha lanciato Mercedes-Benz nel settore truck si basa su una stretta relazione con la costante evoluzione tecnologica che da sempre caratterizza il marchio tedesco anche nel mondo del trasporto. Le novità di prodotto approntate in concomitanza dell'introduzione della normativa Euro 6 si fondano su un apporto ancora più decisivo della tecnologia al fine di ottimizzare l'efficienza dei mezzi e quindi il loro costo totale di gestione. Alla tecnologia ci si rifà anche per quanto riguarda i servizi riservati alla clientela: soluzioni e sistemi più raffinati consentono oggi di innalzare il livello qualitativo dell'assistenza riservata alle aziende di trasporto, nel-

provveduto a razionalizzare l'offerta...

"Il cliente dispone di informazioni chiare e complete. Actros è la gamma specifica dedicata alla lunga distanza, Antos è dedicato alla distribuzione pesante sopra le 18 tonnellate, Atego alla distribuzione leggera nella fascia 8-15 t e Arocs è dedicato al cava/cantiere. L'offensiva è completata dal Fuso Canter, il nostro veicolo industriale leggero che presidia la fascia dalle 3,5 alle 9 tonnellate".

Come hanno reagito i clienti all'introduzione dell'Euro 6?

"Il cliente esprime anche una certa preoccupazione per l'Euro 6. Il maggiore apporto tecnologico a bordo del camion potrebbe nella sua ottica comportare maggiori costi anche

tista scopre i segreti per una guida improntata alla massima efficienza".

E per quanto riguarda l'aggiornamento tecnologico?

"Il 30 per cento degli Actros venduti in Italia nel 2013 è equipaggiato con il sistema di controllo predittivo della catena cinematica che può far risparmiare fino al 5 per cento di carburante. Ciò vuol dire che i clienti italiani apprezzano l'introduzione di dispositivi molto avanzati che permettono di aumentare l'efficienza del loro veicolo. Il Predictive Powertrain Control (PPC), fa dialogare in modo attivo il tempomat e il sistema GPS facendo virtualmente conoscere in anticipo al veicolo la topografia del percorso che dovrà affrontare. In questo modo il camion può intervenire in anticipo sulla cate-

venti e minimizzare il tempo di fermo del veicolo. In questo senso è importante la diagnostica avanzata che permette di pianificare per tempo e in modo ottimizzato gli interventi di assistenza, in modo da non incidere sulla redditività dell'azienda. Su questo punto può essere d'aiuto il sistema telematico FleetBoard che è interfacciato con la centralina del veicolo e informa tempestivamente su eventuali malfunzionamenti permettendo così di intervenire per tempo ed efficacemente".

Quali sono dunque i segreti della soddisfazione del cliente?

"Partiamo dal processo di vendita, che si deve basare sulla fiducia, la professionalità degli operatori, la conoscenza del prodotto, la capacità di pro-



Enrico Ferraioli, dallo scorso febbraio Responsabile Settore Marketing Trucks di Mercedes-Benz Italia.

porre soluzioni giuste in base alle esigenze di ogni singolo cliente. In questo un ruolo importante è quello svolto da Mercedes-Benz Financial Services, la finanziaria del Gruppo Daimler, grazie alla quale riusciamo a seguire ogni acquisto con proposte finanziarie personalizzate. Durante il ciclo di vita del prodotto, poi, garantiamo tutta una serie di condizioni indispensabili per far svolgere al meglio ai professionisti il loro lavoro, dal comfort di bordo alla qualità complessiva del veicolo, dal monitoraggio dei consumi alle prestazioni. Importante è garantire la sicurezza di avere acquistato un prodotto che ha alle spalle un gruppo e una rete di vendita e assistenza competente e disponibile, capillarmente distribuita sul territorio e quindi in grado di soddisfare al meglio il cliente. Attualmente contiamo su 25 concessionari, alcuni dei quali però hanno più di una struttura. In totale, i punti vendita Mercedes-Benz sul territorio sono 58".

Come valuta il mercato attuale dei truck?

"Veniamo da anni molto difficili. Il settore veicoli industriali ha subito molto questa crisi prolungata e mentre prima si arrivava a vendere in Italia 40mila veicoli l'anno, oggi arriviamo a poco più di 10mila unità. È senza dubbio difficile essere ottimisti ma non manca la voglia di ricominciare. Il nostro settore del resto è il termometro dell'economia. Qualche timido segnale di ripresa c'è in questo fine anno, in coincidenza con l'arrivo dell'Euro 6 e le ultime disponibilità di veicoli Euro 5. Speriamo in un 2014 con previsioni di crescita. Quest'anno si è registrato un buon andamento del comparto trasporti internazionali a lungo raggio, mentre il settore cava/cantiere, con meno di mille unità complessive, è in uno stato dormiente a causa della diminuzione delle commesse pubbliche e degli interventi di edilizia. Noi tutti speriamo in un risveglio di un segmento fondamentale dell'economia italiana".

”

DISPONIAMO DI UNA GAMMA COMPLETA DI MODELLI EURO 6, QUINDI SIAMO IN GRADO DI RISPONDERE ALLE SFIDE CHE COMPORTA L'INTRODUZIONE DELLA NUOVA NORMATIVA. LA GAMMA È STATA RIPROGETTATA DA ZERO, NON AGGIORNATA.



l'ottica di favorirne la redditività. Di tutto questo abbiamo parlato con Enrico Ferraioli, da febbraio 2013 Responsabile Settore Marketing Trucks di Mercedes-Benz Italia.

Cosa ha significato per voi l'arrivo dell'Euro 6?

"Disponiamo di una gamma completa di modelli Euro 6, quindi siamo perfettamente in grado di rispondere alle sfide che comporta l'introduzione della nuova normativa. La gamma è stata riprogettata da zero, non aggiornata. L'intera catena cinematica è stata riprogettata nell'ottica Euro 6 per garantire ai nostri clienti la massima efficienza e affidabilità. E proprio i clienti ci stanno dando ragione: sono ben 17mila i nostri veicoli Euro 6 che da un paio di anni girano per le strade europee. Proponiamo sul mercato una tecnologia testata e sicura".

Sulla strada di una maggiore efficienza avete anche

per ciò che riguarda la possibilità di incorrere in guasti e rotture. Si preoccupa anche dei consumi e del rendimento del suo mezzo. È vero che l'Euro 6 può comportare un incremento di consumi rispetto all'Euro 5, a causa del maggior numero di dispositivi di filtraggio dei gas di scarico, ma ci sono validi strumenti per aiutare i conducenti e le aziende a contenerli. Un esempio è il nostro sistema telematico FleetBoard, che monitora la flotta rendendo disponibili diversi parametri come impiego del veicolo, consumi, stile di guida e posizione dei veicoli. Non dimentichiamo che lo stile di guida è molto importante: oggi i camion sono strumenti molto complessi che richiedono le giuste conoscenze per essere sfruttati nel modo più redditizio possibile. Mercedes-Benz offre anche corsi di guida Eco Training, dove al centro dell'attenzione c'è l'ecologia e l'economia e l'au-

na cinematica e ottimizzare la velocità, i giri del motore e la marcia inserita in base alle caratteristiche della strada di fronte a sé. I test interni Daimler hanno dimostrato che attivando il PPC i consumi scendono fino al 5 per cento".

Anche in questo caso si tratta di un prezioso contributo all'ottimizzazione del TCO...

"Certamente. Sappiamo che il Total Cost of Ownership è importantissimo e ne parliamo spesso con i nostri clienti con lo scopo di supportarli il più possibile. Oggi non si può più guardare solo al prezzo di acquisto di un veicolo. Più del 30 per cento dei costi che un'azienda di trasporti deve sostenere sul ciclo di vita di un mezzo è legato al carburante. Su questo aspetto stiamo lavorando molto, così come siamo fortemente impegnati sul fronte manutenzione e assistenza, nell'ottica di ottimizzare gli inter-



L'Arocs, punto di riferimento di Mercedes-Benz nel cava-cantiere. In centro l'ammiraglia Actros.

Alte prestazioni. Bassi consumi.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della redditività.

Riduzione dei consumi fino al 7% in Euro V e fino al 5% in Euro VI rispetto al predecessore con motorizzazione Euro V: grazie a numerose innovazioni tecniche il nuovo Actros permette di risparmiare sui costi di gestione ad ogni km di percorso. E con il FleetBoard®, ora di serie, potete ridurre ulteriormente i consumi anche del 10%. Il risultato: una soluzione completa per una redditività straordinaria. Ora presso il vostro Concessionario di fiducia Mercedes-Benz e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck

BLUE EFFICIENCY
POWER



Un marchio della Daimler AG

Euro VI

Da oggi con incentivi
statali di € 7.000.



Mercedes-Benz

Trucks you can trust



VOLVO TRUCKS

Ritratto di famiglia

GUIDO PRINA
MILANO

Volvo Trucks ha scelto Milano per organizzare una presentazione ufficiale della sua intera gamma rinnovata: nell'ampio parcheggio degli East End Studios di Via Mecenate erano parcheggiati esemplari delle nuove famiglie FM, FMX, FL e FE insieme al nuovo FH, l'ammiraglia della Casa svedese presentata a livello mondiale nel 2012. La giornata è iniziata con la panoramica della gamma motori Euro 6 predisposta da Volvo Trucks. Il motto della presentazione

era: minori emissioni, alte prestazioni. Nel dettaglio, la famiglia del piccolo di Casa, l'FL, adotta sia il quattro cilindri D5, da 5.1 litri con potenze di 210 e 240 cv, sia il sei cilindri D8 da 7.7 litri che eroga 250 e 280 cv. Il motore è condiviso dall'FE, che propone tre livelli di potenza: 250, 280 e 320 cv. Per FM e FMX è disponibile il D11: sei cilindri da 10.8 litri proposto in quattro livelli di potenza: 330, 370, 410 e 450 cv. FM e FMX condividono con l'ammiraglia FH il propulsore top di gamma D13, sei cilindri da 12.8 litri con un ventaglio di potenze

che vanno da 420 a 540 cv passando per 460 e 500 cv. La variante a 540 cv è proposta solo su FH e FMX.

Campione di risparmio e punto di riferimento per le prestazioni sulle lunghe distanze, il nuovo FH consente di ridurre del 10 per cento il consumo di carburante che equivalgono a 4.100 litri di gasolio in meno all'anno per 140mila chilometri di percorrenza media. Un dato si indubbia importanza, a cui concorrono tutta una serie di innovazioni che caratterizzano la nuova edizione dell'ammiraglia Volvo Trucks. Come l'I-

Torque, la nuova catena cinematica, e l'I-See, il sistema che collaborando con la trasmissione automatizzata I-Shift 2 a doppia frizione consente al veicolo di ricordare le pendenze e cambiare marcia in maniera ottimale sempre nell'ottica del risparmio. La prima volta che si affronta una salita con il nuovo FH I-See la elabora, la seconda volta che si arriva nella stessa posizione, il sistema gestisce la velocità e i cambi marcia, con un guadagno sui consumi del 5 per cento. A bordo del nuovo FH, lusso, comfort e funzionalità la fanno da padroni. Oltre a

poterlo alzare e abbassare, il volante può essere inclinato fino a 40 gradi, 10 dei quali derivano dalla funzione di inclinazione del piantone. Un volante più verticale che rende l'FH simile a un'automobile. Il sedile, comodo e regolabile, poi può avanzare o arretrare di ben 24 cm. Tra le chicche che arricchiscono a dismisura l'FH, va citato il nuovo raffreddatore da parcheggio I-Park Cool. Il dispositivo è integrato all'interno della cabina, non ci sono quindi compromessi riguardo ad altezza, aerodinamica o accesso all'uscita d'emergenza sul tetto. A questo proposito va ricordato che FH è il primo al mondo a essere dotato di serie di un'uscita d'emergenza sul

tetto, in pratica un tettuccio. I-Park Cool mantiene una temperatura di comfort per tutta la notte senza il rischio di trovarsi con la batteria scarica la mattina dopo.

Il nuovo FM è caratterizzato da una serie di innovazioni intelligenti, come la sterzata semplice e fluida, che toglie tonnellate di peso dalle spalle stanche dei conducenti, il nuovo telecomando che agevola notevolmente le fasi di carico e scarico e l'eccezionale manovrabilità sulle strade più tortuose. Provvidenziale è l'introduzione del sistema di Sterzata Dinamica, disponibile in Italia come optional, che sia a basse che alte velocità consente di ottenere precisione nelle manovre

**40
gradi**

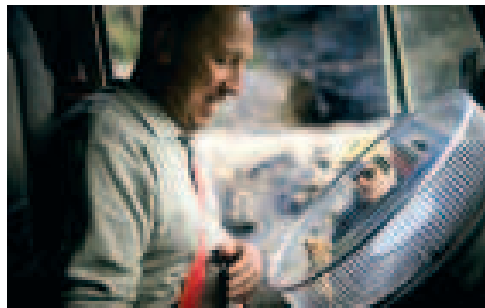
**L'INCLINAZIONE
MASSIMA
DEL VOLANTE
DEL NUOVO FH**

SFORZI RIDOTTI GRAZIE ALL'INNOVATIVA STERZATA DINAMICA

LA PIÙ IMPORTANTE INNOVAZIONE DOPO L'ADOZIONE DEL SERVOSTERZO

Per Volvo rappresenta la maggiore innovazione dopo il servosterzo. Il sistema di Sterzata Dinamica messo a punto dal costruttore svedese è in grado di ridurre fino all'85 per cento la forza che il conducente deve applicare, una percentuale più che sufficiente per attenuare la fatica e aumentare la produttività. Volvo ne va giustamente orgogliosa e non passa occasione in cui la Casa di Göteborg non si faccia avanti per presentare le qualità del suo sistema.

È stato anche realizzato un simpatico video con protagonista il criceto Charlie alla guida di un FMX dotato di Dynamic Steering che consente di manovrare un veicolo da cava con estrema facilità e senza alcun affaticamento da parte del conducente. Una tecnologia avanzata in grado di



mediare tra il conducente e le asperità del terreno o della strada. Poiché l'assistenza è progressiva, la Sterzata Dinamica Volvo offre il massimo

alle basse velocità, quando svolte frequenti con carichi elevati rappresentano una vera e propria sfida.

In pratica, si può sterzare con un solo dito. Inoltre, poiché in ogni istante viene applicata esattamente la forza richiesta, le ruote girano sempre alla stessa maniera, indipendentemente dalle irregolarità della strada. La sterzata è così decisamente più prevedibile. Il sistema aiuta molto anche nelle retromarce, per esempio quando si hanno le ruote completamente girate: è sufficiente innestare la retro e iniziare a sterzare; se si lascia il volante, questo riacquista senza sforzo la sua posizione originale, raddrizzando il veicolo.

Le nuove caratteristiche di sterzata sono ideali anche per l'FM o ovunque sia necessario eseguire molte manovre, per esempio nell'ambito della distribuzione urbana. E se alle basse velocità e pieno carico il sistema offre tutta l'assistenza necessaria, la stessa viene garantita anche alle alte velocità, compensando gli sbalottamenti causati dalle irregolarità delle superfici stradali. La Sterzata Dinamica conferisce inoltre al veicolo una

maggiore stabilità direzionale. Va anche considerato il fatto che le strade in genere sono inclinate lateralmente e i veicoli tendono a spostarsi verso il basso. Di conseguenza, anche sulle autostrade nuove i conducenti devono compensare continuamente questa deviazione. La funzione di compensazione della deviazione calcola l'inclinazione media della strada ed esegue le regolazioni necessarie.

Questo consente alla Sterzata Dinamica Volvo di alleggerire la tensione esercitata sulle spalle del conducente durante i tragitti più lunghi. La funzione di Sterzata Dinamica è azionata da un motore elettrico che controlla la sterzata 2mila volte al secondo. E se si vuole è anche possibile parcheggiare un veicolo dritto senza mani: basta innestare la retromarcia, togliere le mani dal volante e procedere in retromarcia anche su distanze notevoli.

Dopo un centinaio di metri, gli assali dei rimorchi potrebbero risultare non perfettamente allineati, ma se la stessa manovra fosse eseguita senza la Sterzata Dinamica si verificherebbe una chiusura a libro dopo soli venti metri.

STERZATA RIDOTTA NELLA CANTIERISTICA

LA MANOVRABILITÀ PERFETTA DEL TRIDEM

Per ottenere una manovrabilità superiore, con diametri di sterzata ridotti, l'ideale è posizionare in modo strategico due o tre assali sterzanti. Il concetto Tridem (3 assali + 1) è ora disponibile con nuove sospensioni pneumatiche appositamente progettate per il segmento della cantieristica. A ciò si aggiungono la maggiore altezza da terra e le resistenti barre stabilizzatrici sui tre assali subito sotto il carico che offrono un'ottimale stabilità di ribaltamento. Quando il veicolo è scarico e l'assale trainato è sollevato per risparmiare carburante, anche la trazione sulle ruote motrici migliora. Di conseguenza, la combinazione di maggiore altezza da terra e assale trainato sollevato permette di affrontare le salite più ripide senza rischiare di bloccarsi. Oltre che sui terreni più scivolosi, il Tridem offre prestazioni ottimali anche durante la guida su strada: manovrabilità e comfort nei cantieri e manovrabilità con minor consumo su strada.



classe da 18 a 26 tonnellate. FE è dotato di cambio I-Shift, disponibile su tutti i modelli, che assicura al conducente maggiore comfort e turni di lavoro meno faticosi e all'azienda di trasporto livelli più elevati di risparmio di carburante ed efficienza. Flessibilità che si estende alle opzioni relative alle prese di forza, cosa comprensibilissima vista la varietà di incarichi da svolgere.

Sul nuovo FL infine c'è da dire che si presenta ulteriormente migliorato per andare incontro alle esigenze professionali degli operatori della distribuzione. Non c'è solo un nuovo motore a quattro cilindri ma anche un nuovo modello da 12 tonnellate, con una riduzione di peso di 500 kg rispetto a un veicolo a 6 cilindri equivalente. La novità completa la gamma di pesi compresi tra 12 e 18 tonnellate. Basta salire e scendere dal nuovo FL a quattro cilindri da 12 tonnellate per notare subito che l'accesso è stato abbassato. Potrebbe sembrare una variazione minima, spiega Volvo Trucks, ma dopo l'ultima consegna della giornata i vantaggi risultano evidenti anche da piccoli dettagli come questi. A bordo, FL si presenta da subito come estremamente accogliente, l'ambiente giusto per conducenti che devono godere del massimo comfort visto il lavoro impegnativo che svolgono. Il sedile è migliorato e oltre a offrire elevati livelli di sicurezza e un supporto integrato per il collo si distingue per la qualità e la resistenza dei tessuti e per i colori ben abbinati al resto degli interni, il tutto all'insegna dell'equilibrio tra funzionalità ed estetica. Le superfici e gli spazi destinati ai vani portaoggetti sono numerosi e posizionati per risultare facilmente raggiungibili, rendendo così meno faticosi i movimenti in cabina. Da ultimo ricordiamo che per il Volvo FL è anche possibile ordinare a scelta un cambio manuale, automatizzato I-Sync o automatico Allison. Un'ampia possibilità di scelta che non sfugge agli operatori professionali che possono scegliere la soluzione più idonea allo svolgimento della loro attività di trasporto.

e nello svolte nonché semplicità di sterzata, a tutto vantaggio dell'alleggerimento dello sforzo e dell'affaticamento a carico dei conducenti. Il telecomando Work Remote del nuovo FM è un'applicazione perfetta per tutte le stagioni, ideale per operazioni di carico e scarico frequenti. Non solo consente di accendere e spegnere il motore e aumentarne il regime, ma assicura anche il pieno controllo della distribuzione del carico sugli assali. Quindi, durante le operazioni di carico i conducenti non sono più costretti a correre avanti e indietro per consultare l'apposito indicatore. E non è necessario neppure che il con-

suo predecessore, il nuovo veicolo favorisce soluzioni su misura e il processo di allestimento, evitando al cliente spese inutili e lunghe attese della consegna, nell'ottica di farlo iniziare a guadagnare il prima possibile. Volvo Trucks è in grado di produrre una gamma estremamente ampia e di soddisfare esigenze specifiche già dalla fabbrica. È sufficiente pensare all'incredibile numero di varianti di assali, altezze del telaio e delle sospensioni, dimensioni delle cabine per immaginare la quantità di configurazioni possibili, dal trattore al carro, dalla cisterna al rimorchio, dall'auto-pompa alla gru o alla bisarca.

namica, in grado di mediare tra il conducente e le asperità del terreno o della strada. Per FMX c'è anche un'altra importante novità: i clienti possono ordinare un FMX 4x4, 6x6 o 8x6 con il cambio automatizzato I-Shift modificato, che consente di scegliere in qualsiasi momento tra cambio delle marce manuale e automatizzato. Per rendere questo cambio intelligente compatibile con l'asse trattivo anteriore sono state sufficienti modifiche minime. Il risultato è però di grande effetto. E quando il veicolo opera su strada è possibile ricorrere a I-See.

All'interno della gamma FMX, tra l'altro, è proposta la

cabina lunga versione FMX-SLP sviluppata appositamente per i trasporti in cava e cantiere. La cabina offre un comfort ottimale con una posizione di guida piacevole, sedili progettati ergonomicamente, bassi livelli di rumorosità, unità di climatizzazione ad alta capacità e standard di sicurezza di classe superiore. Essendo stata progettata per semplificare il lavoro del conducente, la cabina SLP propone un quadro strumenti con una buona panoramica e in grado di fornire le giuste informazioni in qualsiasi situazione. Senza contare la visuale esterna garantita dall'ampio parabrezza, dai grandi specchietti retrovisori, dai fi-

nestrini laterali e dallo specchietto di accostamento sul lato del passeggero. L'angolazione e l'altezza del volante sono regolabili tramite il pedale situato a sinistra del piantone. L'altezza può essere regolata fino a 90 mm e l'inclinazione fino a 28°. I controlli integrati nel volante consentono di utilizzare le funzioni telefoniche e dell'impianto audio con estrema sicurezza e comodità. In termini di praticità, va ricordato che l'ingresso e l'uscita in e dalla cabina è consentito da due gradini antiscivolo illuminati; come optional è disponibile un gradino basso aggiuntivo. Con in più la possibilità di ripiegare verso il parabrezza il volante per una salita a bordo ancora più comoda. Il vano motore è facilmente ispezionabile grazie alla possibilità di ribaltare la cabina con un'angolazione di 70 gradi. Inoltre, per semplificare la pulizia del parabrezza è disponibile un gradino retraibile all'interno del paraurti. Per Volvo FMX la gamma motori comprende otto diverse unità Euro 6: quattro da 11 litri (D11) e quattro da 13 litri (D13).

Consegna o raccolta sono i due ambiti elettivi per FE e FL. Il campo di applicazione del nuovo FE è molto vasto: si va dai trasporti regionali alla cantieristica leggera, dai servizi pubblici al trasporto di merci refrigerate, il livello di prestazioni è notevole nella

12 tonnellate

IL NUOVO E AGILE MODELLO CHE ARRICCHISCE LA GAMMA FL

estremamente accogliente, l'ambiente giusto per conducenti che devono godere del massimo comfort visto il lavoro impegnativo che svolgono. Il sedile è migliorato e oltre a offrire elevati livelli di sicurezza e un supporto integrato per il collo si distingue per la qualità e la resistenza dei tessuti e per i colori ben abbinati al resto degli interni, il tutto all'insegna dell'equilibrio tra funzionalità ed estetica. Le superfici e gli spazi destinati ai vani portaoggetti sono numerosi e posizionati per risultare facilmente raggiungibili, rendendo così meno faticosi i movimenti in cabina. Da ultimo ricordiamo che per il Volvo FL è anche possibile ordinare a scelta un cambio manuale, automatizzato I-Sync o automatico Allison. Un'ampia possibilità di scelta che non sfugge agli operatori professionali che possono scegliere la soluzione più idonea allo svolgimento della loro attività di trasporto.

PARATA AL GRAN COMPLETO DELLA NUOVA GAMMA VOLVO TRUCKS: ACCANTO ALL'AMMIRAGLIA FH, AGLI EAST END STUDIOS DI MILANO ERANO PRESENTI ESEMPLARI DELLE FAMIGLIE FM, FMX, FL E FE.

ducente si trovi all'interno o accanto al veicolo. Possono fissare l'unità alla cintura e disporre così di un assistente elettronico portatile. Ed è sufficiente utilizzare un solo dispositivo anziché due grazie alla disponibilità di un'interfaccia per la sponda idraulica. L'autista può avvalersi del dispositivo e delle sospensioni pneumatiche dell'FM per abbassare o sollevare il veicolo e, se necessario, inclinarlo lateralmente e longitudinalmente. I dati raccolti possono essere registrati nella memoria del telecomando e richiamati quando l'autista torna alla stessa banchina di carico. Volvo FM è stato progettato e realizzato per qualsiasi applicazione speciale. Ancora più del

"Guidatelo come se lo odiate". Queste audaci parole sono diventate famose grazie a una campagna Volvo degli anni Sessanta, ma, secondo il costruttore svedese, non sono mai state tanto attuali come oggi. Merito del nuovo FMX, lo specialista del cava/cantiere realizzato per sopportare le condizioni di lavoro più difficili. Anche urti contro rocce o rami non provocano danni gravi, perché tutte le parti vitali del mezzo, come se si trattasse di un organismo vivente, sono ben protette. Quindi, nessuna pietà in cava e cantiere: FMX accetta di buon grado di essere fustigato e messo alla dura prova. E il divertimento alla guida non manca, anche per merito della Sterzata Di-



Il volto della nuova ammiraglia FH. Sotto, il nuovo Volvo Trucks FM.



IL NUOVO CONTRATTO DI SERVIZIO GOLD

UNA PROMESSA MANTENUTA 100 PER CENTO DI OPERATIVITÀ

Da novembre i clienti Volvo Trucks italiani potranno usufruire di proposte standard per FH e FM. FH viene proposto con Dynafleet sui consumi per un anno e corso di guida economica. Il corso di guida economica prevede una giornata di teoria e pratica nei luoghi delle aziende e con i mezzi abitualmente utilizzati dagli autisti. Nel 2014 verranno introdotti corsi per gli utilizzatori di FMX nel cava e cantiere e per gli utilizzatori di FL e FE. Con FM l'offerta prevede un anno di utilizzo di Dynafleet sui consumi.

Il sistema di gestione della flotta Dynafleet permette in ogni momento di conoscere la posizione esatta e lo stato di veicoli e conducenti. Grazie a queste informazioni sarà possibile per il gestore di flotta e per gli autisti individuare con precisione le aree da migliorare per ottenere una migliore redditività. In generale l'offerta Dynafleet comprende una quota di 15 euro mensili con l'op-

portunità di usufruire di un prepagato fino a 5 anni.

All'interno della vasta gamma di servizi per la clientela messi a punto da Volvo nell'ottica di garantire la massima operatività dei veicoli spicca il nuovo contratto di servizio Gold, grazie al quale i sistemi essenziali dei veicoli si collegano in remoto alle officine Volvo di competenza, dalle quali vengono monitorati in modo che eventuali interventi vengano eseguiti solo quando necessario, pianificando l'assistenza e la manutenzione nel quadro della massima riduzione dei tempi di fermo dei mezzi.

Un approccio proattivo che permette di identificare problemi minori prima che si aggravino e di effettuare manutenzione e riparazioni quando il veicolo non deve essere utilizzato, quindi non intaccando il piano operativo del veicolo in chiave di redditività.

In definitiva, la nuova connettività ottimizza la disponibilità del veicolo e consente di ottenere trasporti e operazioni di distribuzione più efficienti.

Volvo Trucks promette il 100 per cento di operatività: è previsto anche un rimborso per il verificarsi di un evento non pianificato superiore alle 4 ore che impatti sulla sicurezza su strada o che non permetta di effettuare il trasporto.



RENAULT TRUCKS

Vero salto generazionale

MAURO ZOLA
BARCELONA

La ridefinizione della gamma operata da Renault Trucks in occasione del lancio della nuova serie Euro 6 ha toccato profondamente anche il segmento cava e cantiere, due linee di prodotto nettamente distinte, che vanno un po' a ricalcare quello che in passato rappre-

sentavano Kerax e Premium Lander ma con una maggior varietà di modelli e, soprattutto per le versioni C, quelle cioè destinate al cantiere, una possibilità unica di personalizzazione sulla base del lavoro effettivamente svolto. Questione di cabine essenzialmente, ma non solo. In una giornata di vento e nuvole basse abbiamo avuto modo di provare gran parte

della nuova gamma nelle condizioni ideali, cioè in una cava decisamente impegnativa con discese, pur se molto brevi, che toccavano anche il 40 per cento. Prima di tutto va detto che dal punto di vista dell'autivita il salto generazionale è stato forte e decisamente proficuo. Lo si percepisce soprattutto quando ci si issa sulle cabine della serie K, al cui interno

non troneggia più l'alto tunnel motore, le cui dimensioni si sono ridotte a quelle di un normale veicolo stradale (una ventina di cm). Il che vuol dire che all'interno lo spazio vivibile è aumentato e anche nella versione corta non ci si sente più stretti. Molto spesso si è detto che si tratta di un particolare che per chi guida in cava, e quindi ogni sera scende dal ca-

mion e rientra a casa, non è così fondamentale; invece basta trascorrere a bordo qualche ora per capire che non è così.

Messi a confronto con buona parte della gamma at-

estesi a tutto il telaio), con cabina Night&Day, non quella con le dimensioni più generose ma comunque in grado di contenere anche una comoda cuccetta e ampi spazi per i propri effetti personali. Ma è soprat-

VALUTAZIONI POSITIVE PER LA PROVA SUL CAMPO DELLA NUOVA GAMMA DELLA LOSANGA DEDICATA AL MONDO DEL CAVA/CANTIERE. AL CENTRO DEL NOSTRO TEST DRIVE I VEICOLI DELLE FAMIGLIE K E C.

tuale, abbiamo affrontato il percorso usando veicoli molto diversi tra loro, accordando il primo passaggio a quello che è il top dell'attuale gamma della Losanga, ovvero il K520 8x4 (disponibile anche in versione Extrem, con cioè i rinforzi

tutto lo spazio in centro all'abitacolo a regalare una comodità inedita permettendo all'autista di stare in piedi.

Dal punto di vista meccanico le versioni K possono contare inoltre su protezioni più robuste che mettono al sicuro

LE PRODEZZE DEL SEI CILINDRI DT18

L'OTTO CILINDRI VINCE LE SFIDE CON LE SALITE E LE DISCESE DELLA CAVA

In ambito motoristico la più bella novità che abbiamo avuto modo di testare in Spagna è rappresentata dal sei cilindri DT18 (quindi con cilindrata di otto litri), un Euro 6 che nelle linee generali segue i modelli maggiori, come ad esempio nell'iniezione Common rail, in grado di raggiungere una pressione massima di 2mila bar e che grazie alla forma multipla, con fino a cinque iniezioni per ogni ciclo del motore, consente prestazioni brillanti e consumi contenuti.

Tre le configurazioni disponibili per la gamma C, con rispettivamente 250 cv e una coppia di 950 Nm, 280 cv (coppia di 1.050 Nm) e 320 cv (coppia di 1.200 Nm) che rappresentano un'alternativa economica e brillante al DT11.

Approfitando dell'occasione l'abbiamo testato sulle salite impervie della cava spagnola, in cui l'otto litri si è comportato egregiamente anche a pieno carico, facendo dimenticare in molti casi la cilindrata ridotta. In più, la silenziosità è davvero eccezionale, una delle migliori con cui abbiamo avuto a che fare.

Dal punto di vista delle emissioni, provvede a

ridurle la consueta accoppiata Scr più Egr, con quest'ultimo che ricicla già in partenza buona parte dei gas di scarico e durante la combustione e abbatte gli ossidi di azoto. A completare il tutto il filtro antiparticolato.

L'eccellenza del DT18 non deve però far dimenticare tutte le buone doti dei fratelli maggiori a undici e tredici litri, che restano sempre la solida base su cui poggia la produzione dedicata più nello specifico alla cava.

Come abbiamo già spiegato più volte su queste pagine Renault Trucks per progettare i suoi Euro 6 è partita dal monoblocco della serie precedente, pur se modificato in gran parte dei componenti, ad esempio rafforzando il sistema Scr e utilizzando tutta una serie di materiali innovativi, oltre che naturalmente aggiungendo il filtro antiparticolato.

Dal punto di vista della disponibilità le gamme C e K hanno rispettivamente tre versioni ciascuna. Partendo dal DT111, questo vuol dire che i sei cilindri possono essere ordinati con 380, 430 o 460 cv (e con coppie rispettivamente di 1800,

2.050 e 2.200 Nm), mentre nel caso del DT113 si parte da 440 cv con una coppia di 2.200 Nm e si prosegue con un 480 cv (coppia di 2.400 Nm). Il top di gamma raggiunge una potenza di 520 cv (coppia di 2.550 Nm) e per questo è sicuramente il preferito dai cavaatori italiani.

Un discorso a parte lo merita la tecnologia uti-

lizzata su questi ultimi modelli: un sistema che mantiene gli iniettori pompa a controllo elettronico, tecnologia mutuata direttamente dalle versioni Euro 5 e considerata più affidabile visti i possibili utilizzi di queste versioni, destinati a incarichi davvero estremi nelle terre più desolate e difficili del mondo.





Una fase del test drive a bordo del C320 6x4 da 26 tonnellate, equipaggiato con il nuovo 6 cilindri da 8 litri dalle sorprendenti doti.

da eventuali danni collaterali, già del resto ridotti dall'ottima altezza da terra e dal miglior angolo d'attacco (32°) della categoria. Per il resto, strumentazione compresa, molto deriva dalle versioni stradali: la forma ergonomica del cruscotto, i nuovi tessuti del sedile che può più facilmente essere regolato, colorazioni in tonalità scure per reggere meglio all'impatto con polvere e fango che è inevitabile si insinuino nella cabina. Passando alle prestazioni, il DTI13 rende esattamente quanto il suo predecessore e le uniche variazioni sensibili riguardano più che altro il livello dei consumi, che risulta ridotto, soprattutto per quel che riguarda l'AdBlue.

Scesi da questo colosso abbiamo puntato direttamente all'opposto, e cioè a un modello della serie C e quindi riservato all'uso in cantiere, in particolare su di un C320 6x4 da 26 t, soprattutto perché equipaggiato con il nuovo sei cilindri da otto litri che rappresenta di sicuro una valida alternativa per chi vuole risparmiare qualcosa sull'acquisto e non ha bisogno di troppa potenza. Anche se in realtà negli stretti sentieri sterrati, nonostante la cilindrata contenuta il DTI8 ha mostrato doti sorprendenti di brillantezza, che lo rendono capace di districarsi facilmente anche a pieno carico. Certo, se ci si muove su questi terreni il consumo, dovendo salire spesso di giri, è maggiore, ma se invece si procede più spesso su strade normali, infilandosi negli sterrati soltanto quando si devono raggiungere i cantieri, allora ne vale sicuramente la pena. La cabina abbinata è in questo caso la Day, la più ridotta del lotto, con larghezza di 2,3 metri; anche in questo caso però permangono inalterate le doti di abitabilità e di comfort,

naturalmente proporzionate al tipo di utilizzo richiesto.

Per la terza prova sul campo abbiamo scelto un mezzo piuttosto particolare, cioè un trattore. Tra le due possibili opzioni, cioè tra il modello della serie K e quello della serie C, abbiamo preferito quest'ultimo, che

ha caratteristiche molto vicine a quello del suo corrispettivo stradale, il cui livello di comfort relativamente alla cabina può ulteriormente essere avvicinato ricorrendo al catalogo degli optional, che, come meglio spiegato nell'apposito box, comprende anche la pos-

sibilità di montare un abitacolo preso di peso dal catalogo della serie.

Nel nostro caso si è trattato di un C520 6x4, in attesa che la soluzione Optitrak, e cioè con due motori pneumatici inseriti nei mozzi delle ruote anteriori sia disponibile anche sui

FRENATA SENZA COMPROMESSI

A DISPOSIZIONE DEGLI UTILIZZATORI TRE RALLENTATORI PER I MOTORI DTI11 E DTI13

Se già su strada la frenata è tutto, in cava può rappresentare la differenza tra un buon lavoro e un disastro. Per questo Renault Trucks ha molto curato le alternative al classico impianto di serie, proponendo ben tre tipi di rallentatori riservati ai motori DTI11 e DTI13. Al classico freno sullo scarico, che sviluppa una potenza di 203 kW sull'undici litri e di 227 kW sui tredici litri, si aggiungono il rallentatore Optibrake (sul DTI11) con potenza di 303 kW e l'Optibrake + sui modelli più potenti, che arriva a 414 kW. Un'ulteriore aggiunta molto consigliata riguarda poi i rallentatori idraulici Voith, che in questo caso raggiungono una potenza di 450 kW

nuovi modelli (dovrebbe accadere nella prima metà del prossimo anno), sicuramente il modo migliore per inoltrarsi in un cantiere, rifornirlo di materiali da costruzione e uscirne indenni. Come già detto, la cabina in questo caso è quella larga 2,5 metri (sulla serie C sono disponibili entrambi le opzioni), nella versione Sleeper, che rispecchia in gran parte quella dei trattori di linea e permette di soggiornare comodamente a bordo anche per diversi giorni. Per il resto, il motore anche in questo caso è un 520 cv e non è un caso se ci siamo concentrati proprio su questa versione del DTI13, che sarà probabilmente, o almeno così è sempre stato in passato, la preferita delle imprese italiane, soprattutto di quelle che operano in cava ma anche per chi frequenta abitualmente i cantieri delle "grandi opere" (ammesso che ancora ce ne siano) per cui la potenza resta un requisito essenziale.

Già per gli standard italiani, Renault Trucks adeguandosi a quello che è ormai un indirizzo

globale, ha corso un qualche tipo di rischio scegliendo per tutti i modelli un cambio automatizzato Optidriver a 12 marce, mentre in particolare alle nostre latitudini sopravvive una genia di irriducibili che si sentono sicuri nell'affrontare discese e salite con carichi impossibili soltanto se possono contare sulla sicurezza di una trasmissione manuale, abbinata alla propria esperienza. In questo caso basta ricorrere al catalogo degli optional.

Per gli altri il consiglio è comunque di provare prima di giudicare; l'Optidriver dotato di un software specifico è sorprendente e nel nostro caso, pur viaggiando a pieno carico in una cava che per difficoltà pareggia buona parte degli impianti italiani, non abbiamo mai sentito il bisogno di traslare dall'automatico al manuale, limitandoci a usare in più occasioni il blocco dell'acceleratore, che è un aggeggio assai utile e consente di concentrarsi esclusivamente sul volante in quelle aree potenzialmente pericolose.

ALL'INTERNO DELLA CABINA DELLA SERIE C

LA GIUSTA SOLUZIONE PER OGNI TIPOLOGIA D'IMPIEGO

È davvero imponente il frontale dei nuovi Renault Trucks della Serie T, valorizzato da una calandra che è facile definire imponente, che da un'idea di robustezza, e in effetti il paraurti in acciaio, le protezioni dei fari, tutto l'insieme ne fanno una macchina che pare difficile qualcosa possa arrestare. Tanto che anche il design viene molto valorizzato. Diverso l'impatto della serie C, anche se in realtà mai come in questo caso si è raggiunto un tale livello di personalizzazioni. I modelli da cantiere possono infatti di disporre di tre allestimenti a seconda del tipo di utilizzo. Quello standard rappresenta un giusto mezzo tra le esigenze di chi lavora spesso su terreni perlomeno sterrati e consta quindi su di una serie base di protezioni, pur senza esagerare, dato che si presume che buona parte dei chilometri verranno comunque percorsi su strada asfaltata. Se invece si opera sempre in condizioni difficili, ad esempio in cantieri di grandi dimensioni, costantemente immersi nel fango, allora si può optare per un allestimento che rispecchia anche nei dettagli quello della serie K, lasciando però inalterati gli altri particolari, come ad esempio il telaio, protezioni incluse. Al contrario, se non si lascia quasi mai l'asfalto è possibile ordinare come optional una cabina in tutto e per tutto simile a quella della serie T, cioè essenzialmente stradale. In tutti i casi il comfort all'interno è garantito da tanti dettagli, a partire dal tunnel motore, la cui altezza è ormai ridotta ad appena 200 mm, per passare alla plancia avvolgente ed ergonomica, frutto di uno studio durato anni e che permette di avere tutti i dettagli a portata di mano. Nella versione più ricca spicca tra questi il display con monitor da sette pollici a colori (le dimensioni maggiori sul mercato) su cui scorrono tutte le informazioni essenziali. Il volante è del tipo multifunzione, regolabile in tre dimensioni, mentre il sedile può scorrere all'indietro per ben 200 mm. Migliorato anche l'accesso, garantito da gradini antistrucchiolo a cui se ne aggiunge uno laterale che permette di controllare agevolmente il carico, e due piazzati nella calandra anteriore per raggiungere e pulire facilmente il parabrezza. Per quel che riguarda i vani portaoggetti, oltre a quelli consueti ne è stato aggiunto uno molto capiente accessibile anche dall'esterno in modo che sia più semplice inserirvi oggetti pesanti.



Trazione senza limiti per il K520 8x4 con cabina Night&Day in grado di contenere una comoda cuccetta.

Intervista

Luigi Romano Serafini, Brand Manager della gamma Canter Settore Marketing Trucks di Mercedes-Benz Italia

Costante impulso verso l'innovazione

FABIO BASILICO
ROMA

Al giro di boa dei 50 anni di vita, è stato infatti lanciato nel 1963, Fuso Canter continua a stupire con la sua incredibile carica innovativa e un'offerta di prodotto perfettamente al passo con i tempi e in linea con le esigenze degli utilizzatori professionali. Le novità che caratterizzano una gamma in costante miglioramento fanno del Canter un best seller nella classe di portata 3,5 t. Delle evoluzioni della proposta del light truck e delle strategie che lo vedono protagonista in seno alla divisione truck di Mercedes-Benz Italia abbiamo parlato con Luigi Romano Serafini, Brand Manager della gamma Canter all'interno del Settore Marketing

”

STORICAMENTE IL CLIENTE CANTER CERCA NEI NOSTRI VEICOLI QUELLE CARATTERISTICHE DI AFFIDABILITÀ E ROBUSTEZZA CHE NE HANNO DECRETATO IL SUCCESSO. L'ATTUALE GAMMA SODDISFA PIENAMENTE TALI ASPETTI CHE NE DEFINISCONO ANCHE LA DESTINAZIONE D'USO.

Hybrid Euro 6, il primo light truck a propulsione ibrida che a fronte di un aggravio di tara di soli 160 kg permette di avere valori di emissioni inquinanti estremamente contenuti e un'eccezionale riduzione dei consumi che può arrivare al 23 per cento se comparata con la corrispondente versione a propulsione tradizionale. È stata inoltre ampliata l'offerta di cabine doppie in tutte le varianti di portata”.

Quali sono i punti salienti che definiscono il grado di soddisfazione del cliente per il prodotto Canter?

“Storicamente il cliente Canter cerca nei nostri veicoli quelle caratteristiche di affidabilità e robustezza che ne hanno decretato il successo. L'attuale gamma soddisfa pienamente tali aspetti che ne definiscono anche la destinazione d'uso. Infatti, pur essendo un best seller nella classe di portata 3,5 t, comune anche a molti van, le specifiche di costruzione adottate - cabina avanzata, telaio a longheroni estremamente robusto, diametro di volta particolarmente contenuto, fino 9 metri con passo 2.500 mm - rendono il Canter adatto a situazioni di utilizzo particolarmente gravose comuni ai truck”.

Cosa chiede oggi il cliente che sceglie Canter? Quali sono le sue esigenze e come il Canter riesce a soddisfarle?

“Il cliente Canter cerca principalmente un veicolo pratico, robusto e affidabile con un'elevata capacità di allestimento, in grado di adattarsi a diverse tipologie di utilizzo. Le richieste del cliente Canter prevedono inoltre la capacità di muoversi agilmente nel caotico traffico cittadino con un grado di confort elevato. Tali esigenze trovano risposta nelle soluzioni tecniche del Canter come ad esempio la disponibilità a richie-

sta del cambio Duonic, il primo cambio automatizzato a 6 rapporti con doppia frizione nei light trucks, e nella compattezza e manovrabilità di riferimento del city truck (1,70 m di larghezza totale nella versione 3S e soli 9 metri nel diametro di volta)”.

Come è cambiata la clientela Canter nel corso del tempo?

“Storicamente la clientela del Canter, date le proverbiali doti di robustezza della macchina, è sempre stata orientata verso l'allestimento con cassone ribaltabile, operante in piccoli cantieri. Nel corso degli anni, anche per la crisi che ha colpito il settore delle costruzioni, i clienti trovano nel Canter il partner ideale nei trasporti all'interno dei centri cittadini, attività con aziende municipalizzate (raccolta e compattazione rifiuti), manutenzione del verde, piattaforme aeree, trasporti di piccole cisterne, traslochi (grazie alla cabina doppia disponibile su numerose versioni), etc.”.

Quali sono state le caratteristiche del mercato del Canter nel 2013 e quali le previsioni per il 2014?

“La contrazione del mercato dettata dalla perdurante crisi comporterà per il 2013 un volume di mercato, relativamente ai light truck in classe di portata 3,5-7,5 tonnellate, oscillante intorno alle 12mila unità. Per il 2014 lievi segnali di ripresa ci autorizzano a ipotizzare un mercato in leggera ripresa (intorno alle 13mila unità), che dovrebbe rafforzarsi nel corso dell'anno successivo”.

Quali sono le varianti del Canter che hanno più successo sul mercato italiano?

“Il mercato italiano, grazie anche alla corrente normativa del codice della strada, riconosce nel Fuso Canter versione

3,5 t guidabile con patente B il suo best seller. Tale versione, grazie anche alle doti di estrema maneggevolezza e facilità di guida, è pertanto orientata a una fascia di utilizzo particolarmente ampia. Per utilizzi più impegnativi in termini di carico sono particolarmente apprezzate la versione 6S15 a 60 q di Mtt che unisce alla portata incrementata la compattezza della cabina standard da 1,70 m e le versioni 7C15/7C18, punti di riferimento in termini di carico utile nella classe di portata a 7,5 t. Per utilizzi particolarmente gravosi sta riscuotendo successo la versione a 65 q di Mtt 6C18 4x4 a trazione integrale inseribile.

Quali esigenze lavorative è in grado di soddisfare la variante 4x4?

“La versione 6C18 con massa totale a terra pari 65 q, con trazione integrale inseribile è



Luigi Romano Serafini, Responsabile gamma Canter Settore Marketing Trucks di Mercedes-Benz Italia

particolarmente orientata per quegli utilizzi particolarmente gravosi (cassoni ribaltabili che operano in cantieri con punti di accesso difficilmente raggiungibili) e in generale dove necessita la massima motricità. Il potente motore common rail da 175 cv, la disponibilità di due

sono gli obiettivi e a quali risultati prevedete arrivi?

“Noi crediamo che nessuno possa garantire la miglior cura e manutenzione del nostro Fuso Canter meglio della nostra rete autorizzata. Per sensibilizzare in tal senso i nostri clienti è stata lanciata una campagna ideata



Trucks di Mercedes-Benz Italia.

Quali sono le novità di prodotto che arricchiscono o arricchiranno la proposta Canter per il mercato italiano?

“Nel corso dei suoi 50 anni di vita, Fuso Canter ha sempre avuto un impulso verso l'innovazione tecnologica proponendo soluzioni tecniche all'avanguardia, come il cambio automatizzato a doppia frizione Duonic, vera anteprima mondiale. L'imminente versione TF1 offerta in Italia a partire da Gennaio 2014 proporrà numerose innovazioni di prodotto; oltre a offrire l'intera gamma in Euro 5 b+ (sino a 60 q) ed Euro 6 (da 65 q in poi) sarà presentata una nuova versione a 85,5 q in grado di offrire una portata utile a telaio (60 q) comparabile con quella dei veicoli appartenenti alla fascia da 10 t. Verrà inoltre commercializzato ufficialmente il Canter 7C15 Eco



Nel corso dei suoi 50 anni di vita, Fuso Canter ha sempre proposto soluzioni tecniche all'avanguardia.

passi (3,4 e 3,8 m) ne permettono anche un utilizzo fuoristradistico per esempio come veicolo portattrezzi per la forestale o veicolo adibito a servizi invernali”.

In sintesi, quali sono le caratteristiche vincenti dell'intera gamma Canter?

“La robustezza e l'affidabilità sono delle costanti che di versione in versione hanno accompagnato il Canter ormai dal lontano 1963. Fuso Canter vuol dire oggi economicità di esercizio, attenzione all'ambiente e grande facilità di allestimento per le più svariate necessità di utilizzo, grazie alle sue caratteristiche tecniche: estrema compattezza e manovrabilità, trasmissione automatica di ultima generazione, valori di portata utile di riferimento per il mercato”.

È stata avviata la Campagna service voucher: quali

dai nostri colleghi dell'after sales, che prevede un voucher del valore di 100 euro da spendere per riparazione o manutenzione a fronte di una spesa minima di 350 euro iva esclusa. Siamo convinti che tale iniziativa sarà molto apprezzata dalla nostra clientela”.

Ci sono altre iniziative promozionali e di marketing in programma?

“Per festeggiare il 50° anniversario di Canter, Fuso Italia promuove una campagna volta a rendere particolarmente conveniente il 'city truck'. L'offerta è valida per ordini fino al 31/12/2013 per i soli veicoli pronta consegna. La versione 3S13 con cambio manuale, la più apprezzata dal mercato, è offerta con un leasing finanziario di importo massimo di 20.000 euro in 48 mesi con un TAN di riferimento pari al 3,90 per cento”.

L'ANNIVERSARIO È D'ORO, L'OFFERTA INESTIMABILE.

PER I SUOI 50 ANNI, IL NUOVO CANTER A CONDIZIONI INCREDIBILI.



20.000 € IMPORTO
TOTALE FINANZIATO*

T.A.N. FISSO 3,90%*

RATA 334 €*

*Per i soli Canter TF 3S13 con cambio manuale in pronta consegna. Esempio di service leasing agevolato su Canter 3S13. Importo totale finanziato 20.000,00 euro. Prezzo di listino 26.660,00 euro. Anticipo 6.660,00 euro; riscatto 6.398,40 euro; durata 48 mesi e 240.000 km totali; 47 canoni mensili da 334,00 euro; T.A.N. fisso 3,90%, T.A.E.G. 4,95%, di cui spese d'istruttoria 350,00 euro; imposta di bollo 16,00 euro e RID 2,20 euro per ogni incasso. I valori sono IVA esclusa. Offerta valida fino al 31/12/2013, salvo approvazione di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A. Fogli informativi disponibili presso le concessionarie Mercedes-Benz e sul sito internet della Società. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

www.fuso-trucks.it



FUSO

Man TGL 8.180 4x2 BL

MAURO ZOLA
ASSAGO

Per questa volta deroghiamo dal nostro solito percorso, anche perché sarebbe davvero inutile sottoporre questa versione del TGL, da 8 tonnellate di Ptt, a un lungo tragitto in autostrada. Si tratta infatti di un camion destinato alla distribuzione pura, a viaggiare per la maggior parte del tempo su statali e tratte interurbane, affrontando magari qualche centro cittadino ma soltanto saltuariamente e se necessario brevi passaggi in autostrada. Per la nostra prova, abbiamo quindi preferito prendere la statale in direzione di Pavia e viaggiare molto su strade normali, su provinciali trafficate e con qualche rotonda di troppo.

Rispetto alle precedenti versioni di cui avevamo già dato conto su Il Mondo dei Trasporti, due sono le grosse novità del nuovo TGL: il motore Euro 6 e l'allestimento interno della cabina. Andando per ordine, anche d'importanza, partiamo dal propulsore. Che è un quattro cilindri che, già nella sua versione Euro 5, si dimostrava brillante e dotato di un'ottima coppia. Nella versione Euro 6 la cilindrata è pure cresciuta, anche se di poco, con quel che ne consegue. Nel corso del test ne abbiamo apprezzato soprattutto le doti eccellenti di coppia (la proporzione rispetto alla massa del camion è la più favorevole tra tutti i medi presenti oggi sul mercato), il che si abbina, ed è tutt'altro che scontato, con consumi ridotti. Precisando che anche quelli di AdBlue si attestano su un più che conveniente 2 per cento. Dal punto di vista del comfort, il livello di rumore in cabina è poi davvero molto ridotto.

Resta da dire qualcosa sul cambio, che ora di serie è un automatizzato TipMatic a sei marce, il che sgrava il conducente dal continuo lavoro di cloche necessario quando si viaggia sulle statali. Se poi ci si impratichisce, un po' è facile con il solo uso dell'acceleratore far scalare o incrementare i rapporti con ulteriori benefici sui consumi. Per chi invece preferisce la classica cloche, posizionata sempre sul pannello a fianco del conducente, basta ricorrere al catalogo degli optional e scegliere tra un sei o un nove marce.

L'altra novità come dicevamo è la cabina, o meglio l'inter-



Le due carte vincenti

no della stessa, dato che fuori l'unico particolare che definisce la nuova serie è la mascherina frontale, ingrandita e imprez-

ziata. Quanto all'allestimento del lato passeggero, ci sono più soluzioni. Si può infatti preferire una panchetta da due posti co-

un pratico vano portatutto, opzione da tenere in considerazione perché in effetti di spazi in cui stivare oggetti personali o di lavoro non ce ne sono molti. Del resto la distribuzione non richiede la permanenza a bordo per troppe ore al giorno. Più utile è l'altezza della cabina, e quindi dei gradini, che è rimasta la stessa che sull'Euro 5, cosa rara quando si passa all'Euro 6, e che quindi le operazioni di salita e discesa da ripetere parecchie volte ogni giorno siano facilitate.

Solite ottime impressioni sul cruscotto, su cui anche in que-

sta versione mignon i comandi sono davvero ben distribuiti.

Naturalmente nel nostro caso si trattava della configurazione più accessoriata, compreso il sistema di infotainment, che forse oggi è un lusso che pochi si possono permettere ma che può risultare utile (è compreso il navigatore satellitare) oltre che piacevole per il tempo da passare in viaggio.

Dal punto di vista delle sospensioni, la soluzione è quella standard, con balestre davanti (molto efficaci nello smussare le asperità di strade non sempre perfette) e due soffiati pneu-

matici sul posteriore, che il sistema autolivellante Ecas rende l'ideale per guadagnare stabilità quando il carico è formato da più colli diversi che vengono quindi scaricati gradualmente.

Il nuovo MAN TGL è tutto qua, un concentrato di efficacia e concretezza che non rinuncia allo stile e che ha forse un solo difetto, un prezzo che di base è più alto di quello di una buona parte della concorrenza. Si tratta però di un investimento che può essere rapidamente ammortizzato, basta fare qualche rapido calcolo relativo ai consumi.

SI TRATTA DEL MOTORE EURO 6 E DELL'ALLESTIMENTO INTERNO DELLA CABINA CHE RENDONO IL PIÙ PICCOLO DEI MODELLI MAN MOLTO PIÙ COMPETITIVO SOPRATTUTTO DAL PUNTO DI VISTA DEI CONSUMI E DECISAMENTE PIÙ FUNZIONALE NELL'UTILIZZO DI TUTTI I GIORNI.

sita da cromature. Trattandosi della cabina base, lo spazio a disposizione è piuttosto ridotto, anche se non mancano particolari di solito riservati ai pesanti di linea, come il sedile pneumatico o il volante multifunzione. Si tratta naturalmente di optional ma di quelli che servono davvero e che quindi è opportuno prendere in considerazione.

me nel nostro caso, oppure un sedile singolo, il che dà la possibilità di aggiungere al centro

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - MAN

Nome - TGL 8.180 4x2 BL

Cabina - C

Motore - D0834 LFL 67 Carburante: gasolio. Cilindri: 4. Alimentazione: sistema di iniezione Common rail con gestione elettronica dell'iniezione EDC, turbocompressore con intercooler, SCR + EGR + CRT. Distribuzione: 4 valvole per cilindro, distribuzione ad aste e bilancieri. Livello Ecologico Euro 6. Cilindrata: 4.580 cc. Potenza max CE: 132 kW/180 cv a 2.300 g/min. Coppia max CE: 700 Nm a 1.400 g/min.

Cambio - Man TipMatic Zf 6 automatizzato a 6 marce, con EasyStart.

Pneumatici - Anteriori Goodyear Regional RHS II 235/75 R17,5. Posteriori Goodyear Regional RHD II 235/75 R17,5.

Sospensioni - Anteriori a balestre paraboliche con barra stabilizzatrice, posteriori pneumatiche a due soffiati con barra stabilizzatrice e regolazione elettronica ECAS.

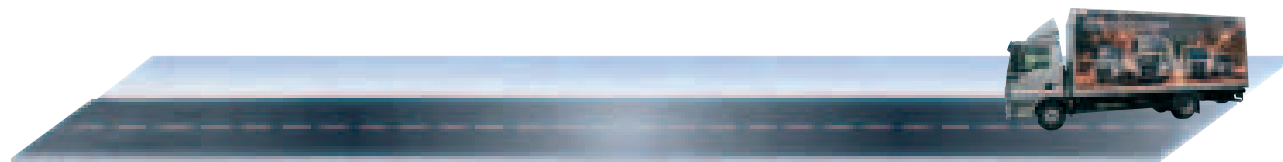
Freni - A disco sulle quattro ruote, con ABS, ASR, ESP, Brem-somat, Man BrakeMatic.

Passo - 4.200 mm

PTT - 7.490 kg

Serbatoio carburante - 150 litri (AdBlue 20 litri).

Milano - Pavia



Km 26,87

Litri 4,024

Media 6,67 km/l

Pavia - imbocco autostrada

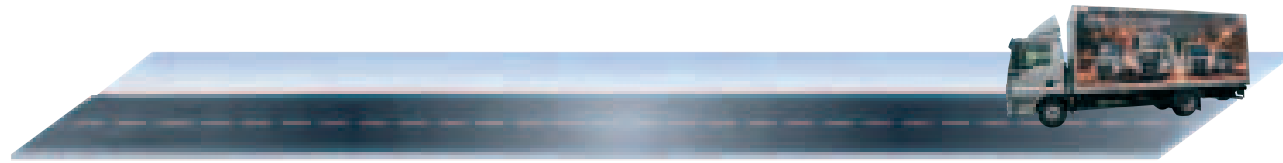


Km 15,46

Litri 2,26

Media 6,83 km/l

Autostrada per Milano



Km 26,89

Litri 4,557

Media 5,9 km/l

IL MIGLIORE. IL TGX EFFICIENTLINE.



MAN TGX
EfficientLine

25,2
l/100 km

Record di consumo
veicoli Euro 6
rivista Trucker

Quando si tratta di risparmiare carburante, il MAN TGX EfficientLine è davanti a tutti. Un fatto recentemente dimostrato anche dall'autorevole rivista tedesca "Trucker" che nel suo usuale test su strada ne ha confermato il primato. Con un valore record di 25,2 litri ogni 100 km, il TGX EfficientLine Euro 6 lascia tutti dietro. Così, se state cercando il meglio in tema di efficienza, sapete su chi contare.

Scoprite cos'altro può fare MAN per voi grazie alle soluzioni di trasporto integrate che includono finanziamento, contratto di assistenza e gestione telematica del mezzo. MAN. Semplicemente efficiente.

Numero Verde
800-592620



MERCEDES-BENZ

La green star di Ecomondo

GIANCARLO TOSCANO
RIMINI

Con il motto "dalle due alle otto ruote, la Stella a Ecomondo" Mercedes-Benz ha imposto la sua presenza di rilievo alla 17esima edizione della Fiera internazionale del recupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile, svoltasi a Rimini Fiera agli inizi di novembre. Biciclette, auto e veicoli commerciali e industriali in gran quantità, a sottolineare l'impegno della Casa di Stoccarda per la mobilità eco-friendly a 360 gradi, quindi anche nel mondo del trasporto professionale. Al centro dell'attenzione i nuovi Atego, Unimog ed Econic in versione Euro 6, che hanno affiancato Sprinter e Fuso Canter nella parata di proposte firmate dalla Stella.

Quarto e ultimo membro della rinnovata famiglia degli autocarri Mercedes-Benz, il nuovo Atego Euro 6 arriva sul mercato per proseguire la sua

storia di successo. Campione di vendite europeo, Atego è il punto di riferimento nel segmento della distribuzione da 6,5 a 16 t di Ptt in fatto di qualità, affidabilità, costi di riparazione

del segmento. Complessivamente sono sette le versioni di potenza dei nuovi propulsori, tutte combinabili con un'ampia gamma di cambi manuali e automatizzati, in modo da confi-

IMPONENTE PARTECIPAZIONE DELLA CASA DI STOCARDA A ECOMONDO, LA FIERA INTERNAZIONALE DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE. DALLO SPRINTER ALL'ATEGO PASSANDO DALL'ECONIC, L'UNIMOG E IL FUSO CANTER IN RASSEGNA I PROTAGONISTI DELLA MOBILITÀ ECO-FRIENDLY NEL TRASPORTO PROFESSIONALE.

e manutenzione e longevità. Numerose le innovazioni introdotte sulla nuova generazione, dalla catena cinematica al telaio e alla cabina di guida.

Il cuore della catena cinematica è costituito da due motori BlueEfficiency Power Euro 6 di progettazione completamente nuova che, grazie all'adozione delle più innovative soluzioni tecniche, si pongono ai vertici

di garantire la catena cinematica esattamente in base allo specifico profilo di impiego richiesto dal variegato settore della distribuzione. Nella versione leggera del nuovo Atego è possibile scegliere tra le quattro fasce di potenza, da 115 kW/156 cv a 170 kW/231 cv, offerte dai propulsori di nuova concezione OM 934 a quattro cilindri BlueEfficiency Power da 5.1 litri di



Un esemplare della versatile gamma Unimog. In alto, un Mercedes-Benz Atego su strada.

cilindrata. La gamma di propulsori disponibili prosegue con il motore OM 936 Common-Rail a sei cilindri da 7.7 litri di cilindrata disponibile in tre versioni di potenza da 175 kW/238 cv a 220 kW/299 cv.

Si tratta di unità dalla pronta risposta e dall'ottimale ripresa già ai bassi regimi e, nonostante la riduzione superiore al 90 per cento delle emissioni di particolato e di NOx rispetto alla versione Euro 5, registrano una notevole riduzione dei consumi e contemporaneamente un significativo allungamento degli intervalli di manutenzione. Grazie al raffreddamento del sistema di ricircolo dei gas di scarico e al compatto box di post-trattamento, in cui trovano spazio il sistema SCR e un filtro antiparticolato chiuso, soddisfano la normativa Euro 6.

L'ultima generazione Econic, oltre ad adottare motori Euro 6 ecologici e potenti, presenta una serie di altre importanti innovazioni, tra cui il nuovo e moderno design della cabina Low Entry, cuore del concept Econic. Le innovazioni riguardano anche lo chassis: il vasto numero di varianti di autotelaio permette innumerevoli possibilità d'impiego. La gamma adotta

due 6 cilindri da 7.7 litri con potenza di 220 kW/299 cv e 260 kW/354 cv. Viene proposta anche una versione con alimentazione a gas. Econic NGT è impiegato con successo a livello internazionale e in più di 1.000 esemplari fin dal 2002. Con il metano fossile o il biogas rinnovabile, soddisfa requisiti nettamente superiori a quelli previsti per legge e contribuisce a rendere le metropoli più eco-compatibili e pulite. Econic è disponibile nelle configurazioni 4x2, 6x4 e 6x2/4 con asse anteriore o posteriore aggiunto sterzante elettroidraulico progressivo, con un peso totale a terra di 18 o 26 tonnellate. A richiesta sono disponibili anche versioni speciali personalizzate. I modelli a due e tre assi sono disponibili con diverse misure di passo.

Sul mercato arriva la seconda generazione della Serie dei porta-attrezzi Mercedes-Benz Unimog. Le versioni base U 216 e U 218, come pure i veicoli U 318 e U 423, hanno motori a 4 cilindri, mentre i modelli U 427, U 430, U 527 e U 530 adottano propulsori a 6 cilindri. A seguito di un intenso lavoro di progettazione, i nuovi Unimog si rivelano più efficienti, ecologici e redditivi dei loro

predecessori, pur risultando nettamente rafforzati nelle loro doti tipiche. I due modelli base U 216 e U 218 sono completamente nuovi e sostituiscono l'Unimog U 20, differenziandosi poco dai porta-attrezzi di livello superiore a partire dal modello U 318. Sono disponibili motori a quattro cilindri da 115 kW/156 cv e 130 kW/177 cv e tre sono i diversi valori di portata compresi fra 8,5 e 10 tonnellate. Ancora più potenti e maneggevoli, con una gamma ulteriormente ampliata di possibilità di impiego, i modelli Unimog da U 318 a U 530. Le motorizzazioni offrono un nuovo valore di punta, dal momento che i 220 kW/299 cv dei modelli U 430 e U 530 rappresentano la massima potenza mai erogata da un Unimog.

La versatilità di impiego dei porta-attrezzi è ormai leggendaria. I progettisti prevedono per Unimog più di mille combinazioni. Senza contare le enormi capacità fuoristradistiche estreme dei modelli U 4023 e U 5023, eredi dei modelli U 4000 e U 5000. I veicoli adottano il nuovo potente motore BlueEfficiency Power BlueTec 6, un 4 cilindri che adesso eroga 170 kW/230 cv.

PROTAGONISTI DELLA STRATEGIA DELL'EFFICIENZA MERCEDES-BENZ

SPRINTER E CANTER: LA GIUSTA ALTERNATIVA, CHE SIA LARGE VAN O LIGHT TRUCK

Anche Sprinter e Fuso Canter, pur essendo due modelli diversi, il primo appartenente alla categoria dei large van e il secondo a quella dei light truck, sono accomunati dall'aver nel Dna elementi di efficienza che li qualificano come protagonisti dell'offerta eco-sostenibile di Mercedes-Benz. L'ultima generazione Sprinter apre nuovi orizzonti nel mondo dei van confermandosi ai vertici della categoria sul fronte dell'economicità di esercizio. I consumi di carburante, ad esempio, sono straordinariamente bassi e arrivano fino a 6,3 litri/100 km. Riferimento nel segmento anche per quanto riguarda la trasmissione della potenza, chi sceglie Sprinter può equipaggiarlo con l'efficiente cambio manuale a 6 marce ECO-Gear o con il cambio automatico sequenziale a 7 rapporti 7G-TRONIC PLUS, unico nel suo genere su un van. Il nuovo Sprinter è il primo van con un'intera gamma di motorizzazioni conforme alla normativa Euro 6 che porta con sé un notevole abbassamento dei limiti delle emissioni di ossidi di azoto (NOx), idrocarburi (THC) e particolato. Sprinter è in grado di rispettare questi standard grazie alla collaudata

tecnologia BlueTEC che si avvale del sistema SCR con iniezione di AdBlue nei gas di scarico. L'offerta di motori diesel rimane invariata e comprende varianti a quattro e sei cilindri con potenze da 70 kW/95 cv a 140 kW/190 cv. In alternativa è disponibile anche con un motore bivalente (benzina/metano) e un motore monovalente (solo metano), entrambi quattro cilindri con sovralimentazione e iniezione diretta. Queste versioni erogano 115 kW/156 cv di potenza a fronte di 1.8 litri di cilindrata e per la trasmissione della coppia il cliente può scegliere il cambio manuale a 6 marce ECO-Gear o il cambio automatico sequenziale a 5 rapporti. Best seller mondiale tra gli autocarri leggeri e campione di vendite di Daimler Trucks, il Fuso Canter è di casa in tutti i continenti e raggiunge ogni anno volumi di vendita a sei cifre. Alla fine dello scorso anno Fuso ha lanciato in Europa il Canter di ultimissima generazione, proponendo per la prima volta nella primavera di quest'anno anche modelli a trazione integrale. Tra le raffinatezze tecniche del Canter figurano il Canter Eco Hybrid, ora prodotto in serie anche in Europa, e il Duonic, il primo

cambio a doppia frizione per autocarri.

Oltre a ridurre i consumi di carburante, questo cambio sottopone i gruppi meccanici a minori sollecitazioni, alleggerisce il lavoro del conducente, specie nei brevi tragitti, e coniuga il comfort di un cambio automatico con l'efficienza di un cambio manuale. In alternativa al cambio a doppia frizione Duonic, che si basa su un cambio manuale a sei marce, è disponibile un cambio a cinque marce a innesto manuale. In entrambi i casi il cambio è collegato a un motore turbodiesel a quattro cilindri conforme alla norma sui gas di scarico Euro 5 o EEV. Questo propulsore da 3 litri di cilindrata è disponibile in tre classi di potenza: 96 kW/130 cv, 110 kW/150 cv e 129 kW/175 cv. La varietà di versioni

di peso totale a terra (da 3,5 a 7,5 t) e di passi (da 2.500 mm a 4.750 mm) consente al Canter di coprire completamente il segmento degli autocarri leggeri. A seconda del passo scelto, l'autotelaio da 7,5 tonnellate riesce a raggiungere una portata superiore alle 5 t: un record nella categoria. Il Canter 4x4 a trazione integrale, denominato 6C18, viene offerto con un peso totale a terra di 6,5 t e una potenza di 129 kW/175 cv, sia nella versione con cabina singola sia con la cabina doppia a 7 posti. La trazione integrale può essere inserita e disinserita durante la marcia, a dimostrazione dell'elevata efficienza nei consumi di questo autocarro. La dotazione di serie comprende un bloccaggio del differenziale per l'asse posteriore.





SCANIA

È tempo di soluzioni integrate

GUIDO PRINA
RIMINI

L'approccio alle tematiche ambientali di Scania e a 360 gradi e chiama in causa l'efficienza dell'intero sistema dei trasporti. Il costruttore svedese è più che mai consapevole di poter fornire agli operatori del settore dell'igiene ambientale soluzioni perfettamente integrate, finalizzate a garantire affidabilità operativa, contenimento dei costi di esercizio, controllo delle performance e dell'impatto ambientale.

L'appuntamento con la fiera Ecomondo 2013 è servito proprio a dimostrare la concretezza di simili propositi. Perché tutto è possibile grazie alle 9 motorizzazioni Euro 6, sia in versione diesel che metano, ai cambi automatizzati appositamente studiati per una guida con frequenti stop-and-go, al

sistema di monitoraggio dei consumi e delle prestazioni, ai piani di intervento di manutenzione specifici, ai corsi di formazione per gli autisti, al controllo delle emissioni inquinanti, a un telaio estremamente versatile in grado di adattarsi

che per un allestimento con compattatore, e un G 450 Euro 6 LB 6x2*4 MNA passo 3.100 mm, destinato alla Tomasoni Spurghi di Gussago (Bs). Così il suo titolare, Alessandro Frapporti, motiva la scelta di Scania: "Sicuramente per la quali-

specifico per pulizie civili e industriali".

Esempio concreto delle qualità garantite dalle soluzioni e dai prodotti Scania è quello che viene dalla cooperativa toscana L'Arca, che opera nel campo delle facilities, dei servizi cimiteriali, dell'handling aeroportuale e, settore in forte incremento negli ultimi anni, dell'igiene urbana e della gestione dei rifiuti. Ben 27 anni di esperienza e un cammino iniziato il 5 giugno del 1986, su iniziativa di undici soci fondatori. L'idea iniziale era quella di produrre e commercializzare piccoli oggetti in legno: il "pezzo forte" era il modellino di un'arca, ispiratore del nome della cooperativa. L'Arca ha sede a Cascina, in provincia di Pisa, e oggi opera in buona parte della Toscana. La sua crescita è stata costante, al punto che oggi vi sono impiegati 920 addetti che concorrono alla realizzazione di un fatturato di 32 milioni di euro.

Anche l'area di attività dei servizi d'igiene urbana si va estendendo a vista d'occhio: oltre alla zona di Cascina e Pisa, la cooperativa opera a Firenze, Prato, Lucca, in Lunigiana, a Carrara ed è anche uscita dalla Toscana dirigendosi nel Reggiano. "Negli ultimi anni - afferma il Presidente Luca Conti - ci siamo espansi molto nel settore ecologico, e questo ha comportato un notevole incremento del parco mezzi: passando via via da una logica di multimarca, che ci dava molti problemi di manutenzione, a una razionalizzazione degli acquisti, e tenendo sempre ben presente la qualità".

Qui entra in scena Scania con quattro mezzi P280 di ultima generazione che L'Arca impiega per la raccolta differenziata. Spiega il Presidente Luca Conti: "Scania ci ha convinto per la qualità del marchio e

delle soluzioni proposte e per un interessante sistema di monitoraggio sui mezzi che fornisce i dati in tempo reale". Claudio Conti, responsabile delle flotte de L'Arca, approfondisce: "Ci stiamo trovando molto bene con questi mezzi. Si tratta di veicoli all'avanguardia, con l'ultimo cambio automatizzato Scania pratico ed economico, un'ampia visibilità, una confortevole posizione di guida, oltre a una silenziosità ottimale in fase operativa.

Ma soprattutto sono mezzi che permettono di ottimizzare i costi di esercizio, a partire dai consumi: basti pensare che in piena attività consumano 33 litri ogni 100 km. Inoltre, sopportano perfettamente e ripetuti 'stop and go' che caratterizzano questo tipo di lavoro: l'ideale per la raccolta differenziata porta a porta. Centrale, poi, è l'aspetto del monitoraggio, un servizio utilissimo offerto da Scania: in tempo reale io ricevo al mio indirizzo di posta elettronica report completi sul funzionamento e l'utilizzo dei mezzi; mi vengono forniti dati che mi aiutano nella gestione del veicolo come i chilometri

sempre avuto, sui mezzi Scania, risposte positive. Sono tutti soddisfatti e credo che in futuro la nostra collaborazione con Scania proseguirà ampliandosi ulteriormente". Parole che non possono che fare piacere a Francesco Garuglieri, responsabile commerciale di Toscana, concessionaria Scania in Toscana, Umbria e Sardegna, che approfondisce la presentazione dei veicoli Scania in dotazione a L'Arca con alcuni dati tecnici più dettagliati: "Il P280 a 2 assi da 18 tonnellate si presta a essere impiegato nel settore dell'igiene urbana e, come tutti i mezzi della serie P, anche quest'ultimo offre alta manovrabilità, bassi consumi e grande affidabilità.

Fra gli aspetti tecnici che fanno la differenza e che ho ampiamente illustrato ai dirigenti e ai tecnici de L'Arca c'è sicuramente il cambio Opticruise, dotato di funzioni evolute pensate per la guida nel contesto urbano. Tra le funzioni che lo caratterizzano vorrei menzionare quella che innesta automaticamente la 'folle' a ogni fermata, la protezione dell'attuatore della frizione per i frequenti stop-and-go abbinata

È QUANTO PROMETTE SCANIA CHE A ECOMONDO 2013 HA ESPOSTO LO STATO DELL'ARTE DI TUTTE LE INIZIATIVE MESSE IN CAMPO PER GARANTIRE AGLI OPERATORI AFFIDABILITÀ OPERATIVA, CONTENIMENTO DEI COSTI DI ESERCIZIO, CONTROLLO DELLE PERFORMANCE E DELL'IMPATTO AMBIENTALE.

alle svariate tipologie di allestimento per la raccolta rifiuti e, più in generale, per il settore dell'igiene ambientale.

A Ecomondo Scania ha esposto due autotelai: un P 280 Euro 6 DB 4x2 passo 4.300 mm, con caratteristiche speci-

tà e l'affidabilità che abbiamo avuto modo di verificare sul campo. Possediamo, infatti, altri 4 veicoli Scania Euro 5 da 480 e 500 cv. L'autotelaio esposto a Ecomondo verrà successivamente allestito con il modello Moro Elegance SV10,

IN ITALSCANIA CALDINI E CARRI SOSTITUISCONO BENGT RASMUSEN

NUOVA ORGANIZZAZIONE ALLE DIVISIONI BUSES&COACHES E MOTORI

Dopo 13 anni trascorsi in Italia l'ingegner Bengt Rasmussen, già Direttore delle divisioni Bus&Coaches e Motori di Italscania, ha lasciato l'Italia e si è trasferito in Francia, per la precisione ad Angers, dove ora ricopre il ruolo di Direttore Prodotto e Logistica di Scania France. La direzione della divisione Buses&Coaches di Italscania è stata assunta dall'ingegner Roberto Caldini, in Italscania dal 1995 e già Direttore Prodotto & Marketing del Reparto Buses&Coaches. Nella sua lunga carriera nella sede dell'importatore italiano del costruttore svedese, Caldini ha rivestito vari ruoli di responsa-



Roberto Caldini

bilità a livello nazionale in ambito commerciale, di assistenza e logistica. La direzione della divisione Motori è stata invece



Paolo Carri

assunta dall'ingegner Paolo Carri, che mantiene anche la direzione Pre-Sales & Marketing di Italscania.



Sopra e in alto due veicoli Scania esposti sullo stand di Ecomondo.

SCANIA

Quando il gioco si fa duro

EMANUELE GALIMBERTI
SODERTALJE

Nato per le applicazioni più impegnative, quelle in cui non è possibile per il trasportatore concedersi il lusso di tenere ferma la macchina, con l'introduzione del nuovo motore V8 da 3.500 Nm e 730 cv la gamma Scania V8 Euro 6 può dirsi completa. Le versioni da 520 e 580 cv sono state lanciate all'inizio di quest'anno all'insegna della massima durata. Per le applicazioni più impegnative ora entra in scena la versione V8 che fornisce tutta la potenza necessaria: nessun altro motore di questa categoria è in grado di offrire livelli paragonabili di prestazioni, produttività e valore nel tempo. Scania offre ora tre motori Euro 6 all'interno della propria gamma V8, gli unici V8 Euro 6 presenti sul mercato. I trasportatori che scelgono un motore Scania V8 mettono al primo posto le prestazioni, l'economia operativa e la lunga durata.

I leggendari motori Scania V8, prodotti fin dal 1969, si sono guadagnati una posizione di mercato esclusiva a livello mondiale e oggi il mercato richiede una versione Euro 6 che si collochi ai vertici della gamma. "La potenza senza compromessi - conferma Christopher Podgorski, Senior Vice President Trucks di Scania - non va mai fuori moda. I nostri clienti acquistano i motori V8 per svariate ragioni, ma una di queste è sempre la richiesta di alte prestazioni. Il fatto che i clienti continuino ad acquistare gli Scania V8 dimostra che questi motori sanno farsi apprezzare per la lunga durata e l'ineguagliabile produttività".

Tutti e tre i motori Scania V8 si basano sulla piattaforma da 16,4 litri lanciata nel 2010 per il motore da 730 cv. I motori Scania V8 Euro 6 utilizzano un sistema EGR raffred-

dato ad acqua, abbinato alla tecnologia SCR e a un turbocompressore a geometria variabile per ottenere livelli di emissioni Euro 6. La marmitta ha dimensioni solo leggermente maggiori rispetto all'unità ottimizzata che Scania utilizza per i motori sei cilindri in linea. Questo significa che nel telaio rimane abbondante spazio disponibile per i serbatoi del carburante e i serbatoi di AdBlue. I camion Scania con motore V8 sono utilizzati per tutte le applicazioni più impegnative. Il mo-

lizzati in Finlandia per il legname, il trasporto pesante in Germania e il trasporto generale pesante in Norvegia sono esempi di applicazioni in cui i motori Scania V8 da 730 cv danno il meglio di sé.

Il motore Scania V8 Euro 6 da 730 cv presenta una curva di coppia notevolmente più ampia rispetto al predecessore Euro 5/EEV. Questo significa che la coppia massima è ora disponibile da 1000 a 1.400 giri/min. Il cambio automatico rinforzato con Scania Opticruise è montato di serie per

CON L'INTRODUZIONE DEL NUOVO V8 LA CASA SVEDESE SI RIVOLGE AI TRASPORTATORI CHE UTILIZZANO I VEICOLI PER LE APPLICAZIONI VERAMENTE PIÙ DIFFICILI. L'ULTIMO NATO FORNISCE TUTTA LA POTENZA NECESSARIA AI MEZZI DI 60-70 TONNELLATE E OLTRE CHE OPERANO NEL TRASPORTO PESANTE IN AMBITO EUROPEO.

tore da 520 cv sarà probabilmente il preferito dai clienti che operano sul lungo raggio, per la resistenza e la capacità di affrontare fondi stradali ondulati con consumi contenuti. La versione da 580 cv offre tutte le prestazioni della precedente 620 cv. La versione da 730 cv non è certamente un motore per lavori occasionali. I camion da 60 tonnellate che operano nei paesi nordici, i camion da 76 tonnellate uti-

la gestione della potenza. I motori Scania V8 sono abbinati alle cabine di fascia alta della serie R. Possono essere inoltre abbinati a diversi tipi di cambio, assali posteriori con o senza riduzione ai mozzoni e doppio ponte con riduzione singola o ai mozzoni.

Scania ha sviluppato i motori della gamma Euro 6 sfruttando la propria vasta esperienza nel campo delle tecnologie EGR e SCR. Il V8 da



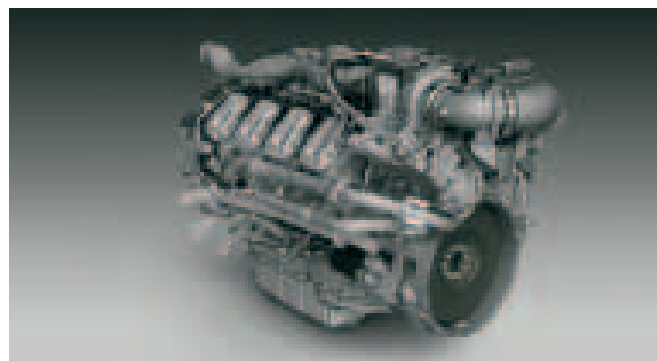
DELICATO EQUILIBRIO: 6 CILINDRI 13 LITRI 410 CV

SOLO SCR È IDEALE PER IL TRASPORTO A LUNGO RAGGIO

Soddisfare i requisiti di emissione Euro 6 richiede un perfetto equilibrio tra le tecnologie impiegate. Scania offre molteplici possibilità di scelta, ad esempio il motore sei cilindri in linea da 13 litri e 410 cv che utilizza soltanto il processo SCR per il post-trattamento. Questo particolare motore offre un'eccellente economia dei consumi con una tecnologia meno complessa e senza uso di componenti costosi come il turbocompressore VGT o il sistema EGR.

"Abbiamo sviluppato questo particolare motore - spiega Joel Granath, VP per la gestione dei prodotti di Scania Trucks - pensando ai

clienti che operano sul lungo raggio. È ideale per le applicazioni a lungo raggio in Europa. Producendo la coppia massima già a 1.000 giri/min, questo motore è del 3 per cento circa più economico rispetto all'apprezzato Scania Euro 5 EGR da 400 CV. A giudicare dalla risposta del mercato fino ad oggi, questo è un aspetto decisamente apprezzato dai clienti. Il consumo di AdBlue dei motori Euro 6 di Scania con solo SCR è pari in media al 6 per cento del consumo di diesel. Per un motore dotato di entrambi i sistemi, EGR e SCR, questa percentuale scende al 3 per cento circa in condizioni normali. Scania ha sviluppato sei diversi serbatoi di AdBlue per offrire ai clienti flessibilità e opportunità di trasportare una quantità di AdBlue sufficiente per una settimana di guida o due pieni di diesel. Tre dei serbatoi sono "nascosti", montati all'interno del telaio lasciando abbondante spazio all'esterno per altri equipaggiamenti o per i serbatoi del gasolio".



Il nuovo V8 da 3.500 Nm e 730 cavalli che si aggiunge ai precedenti da 520 e 580 cv. Nelle altre foto, un truck che trasporta legname.

730 cv si inserisce in una famiglia che ora è composta di ben undici motori diesel Euro 6 da 250 cv a 730 cv. I trasportatori europei che stanno pensando di acquistare il loro primo camion Euro 6 possono essere certi che scegliendo uno Scania avranno a loro disposizione una tecnologia collaudata e affidabile, in grado di offrire alte prestazioni a costi contenuti.

Scania offre inoltre due motori a gas e due biodiesel Euro 6 adatti a svariate applicazioni.

EURO 6 SCANIA, I PRIMI DELLA CATEGORIA

TECNOLOGIA COLLAUDATA E UNA SOLUZIONE PER OGNI ESIGENZA

Potendo scegliere tra undici motori diesel, nella famiglia Scania il trasportatore trova le caratteristiche e i livelli di potenza ottimali per le applicazioni più impegnative, senza rinunciare al comfort di guida o all'economia dei consumi. Entro fine anno la Casa di Sodertalje offrirà una gamma di almeno 15 motori Euro 6, ognuno progettato per offrire economia dei consumi e coppia ai bassi giri. I motori a gas da 280 o 340 cv sono flessibili anche dal punto di vista dell'alimentazione: a CNG (gas naturale compresso), LNG (gas naturale liquefatto) o biogas, per adattarsi alla disponibilità locale di carburanti.

I trasportatori Scania possono oggi raccogliere i frutti dell'impegno e degli investimenti operati nel settore Euro 6 dalla Casa svedese. La gamma

di motori Euro 6 Scania si è arricchita di recente del robusto sei cilindri in linea da 370 cv. Questo motore eroga ben 1.900 Nm di coppia già a 1.000 giri/min. Questi livelli di coppia/potenza sono utili, ad esempio, nelle applicazioni in cui i carichi sono occasionali e non sempre pesanti, o quando il camion deve compiere partenze e arresti frequenti. Soddisfare i requisiti dello standard Euro 6 è stata una sfida per tutti i costruttori. Scania è stato il primo produttore a fornire motori Euro 6 e questa esperienza si concretizza oggi in vantaggi per il trasportatore quali alta affidabilità e bassi consumi.

"Ai clienti - sottolinea Joel Granath, VP per la gestione dei prodotti di Scania Trucks - è offerta l'opportunità esclusiva di scegliere tra un'ampia

gamma di collaudati motori Euro 6. Siamo stati i primi a fornire veri motori Euro 6 più di due anni fa. Questi motori soddisfano ogni aspettativa e grazie al vasto know-how di Scania siamo riusciti

a sviluppare e a lanciare sul mercato una gamma completa di motori Euro 6 molto prima del termine di legge e anticipando la maggior parte dei concorrenti".



Intervista



MERCEDES-BENZ CHARTERWAY

Costante ascesa del noleggio di van e truck

MAURO ZOLA
ROMA

Il noleggio resta in Italia un fenomeno circoscritto, nonostante siano ormai ampiamente dimostrati i vantaggi in termini di flessibilità che garantisce alle aziende. Ad aver puntato in particolare su questa formula è Mercedes Benz, attraverso il marchio CharterWay. Abbiamo chiesto all'Amministratore delegato di CharterWay Luca Secondini di fare il punto per Il Mondo dei Trasporti sullo sviluppo del segmento in Italia.

Il lungo periodo difficile che blocca le aziende negli acquisti di mezzi nuovi ha favorito il noleggio, sia di furgoni che di camion?

“Negli ultimi due anni abbiamo registrato un costante aumento del mercato noleggio Van, nonostante il mercato totale abbia fatto registrare nuovamente una flessione. Ciò dimostra la sempre più importante presenza del noleggio nel mondo dei veicoli commerciali, con penetrazioni di anno in anno più elevate. È evidente che il cliente avverte sempre più la necessità e la convenienza di avere una certezza del costo mensile demandando la gestione della flotta a terzi. Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti. Relativamente al mercato noleggio Truck in Italia non esistono dati ufficiali in merito. Alcune stime ufficiose lo vedono in potenziale forte sviluppo e proiezioni europee mostrano una penetrazione atte-



È sempre più importante la presenza del noleggio nel mondo dei veicoli commerciali.

sa del mercato noleggio Truck, nel 2013, pari a circa il 30 per cento sul totale mercato”.

Il noleggio in Italia è sempre stato una soluzione meno praticata rispetto ad altri Paesi. La situazione sta cambiando e CharterWay dal canto suo cosa sta facendo per sviluppare il settore?

“Sì, l'utilizzo dello strumento del noleggio sta cambiando, le aziende prendono sempre più in considerazione questa soluzione. Per avere successo l'importante è proporre un'offerta completa e trasparente che sollevi il cliente da ogni preoccupazione, grazie alla certezza del costo mensile associato alla gestione completa del mezzo. Mercedes-Benz CharterWay, in linea con queste esigenze, offre soluzioni individuali, integrate, che comprendono oltre alla lo-

cazione del veicolo, inclusi tutti i servizi necessari alla gestione tecnica ed amministrativa dello stesso, anche supporto alla mobilità grazie a contratti di manutenzione e riparazione tagliati su misura per chi utilizza il veicolo come prezioso strumento di lavoro. Crediamo che realizzando prodotti e servizi sempre più "a misura di cliente" possiamo contribuire alla diffusione del noleggio a lungo e breve termine anche nel mondo Van e Truck. Il Noleggio CharterWay offre, sia per veicoli commerciali che industriali, flessibilità a 360° senza alcun immobilizzo iniziale di capitale. Nel canone fisso mensile è compresa, oltre alla locazione del veicolo, l'intera gamma di servizi di gestione tecnica ed amministrativa del veicolo o della flotta; dalla manutenzione

e riparazione ordinaria e straordinaria del veicolo, al pacchetto assicurativo completo, al servizio pneumatici, al veicolo sostitutivo, alla gestione delle multe e delle revisioni, a servizi innovativi ed unici quale può essere "patente sicura". Quest'ultimo è un'assicurazione che permette al cliente di recuperare i punti patente, offre assistenza legale anche all'estero e, in caso di ritiro della patente, paga i canoni del noleggio al posto del cliente”.

Vogliamo riassumere i vantaggi di un noleggio rispetto a un normale acquisto?

“Il Noleggio a Lungo Termine è la scelta migliore per chi vuole utilizzare il veicolo senza aver alcun impegno alla scadenza del contratto, demandandone la gestione tecnica ed amministrativa senza, inoltre,

dover immobilizzare il proprio capitale iniziale. Rate costanti per tutta la durata del noleggio, deducibilità totale o parziale dei canoni di locazione, detraibilità dell'IVA e massima flessibilità nella durata contrattuale ottimizzano i costi e la gestione dei veicoli. Il noleggio a Lungo Termine CharterWay garantisce certezza e trasparenza dei costi di trasporto con un canone fisso mensile personalizzabile a seconda di ogni esigenza che include, oltre alla locazione del veicolo, tutti i servizi necessari alla sua gestione: la soluzione ideale per piccole e medie aziende di trasporto così come per gli spedizionieri e le grandi aziende di trasporto e logistica”.

Quali sono oggi i mezzi che le aziende noleggiavano più volentieri e secondo lei perché?

“Sicuramente i veicoli commerciali e per adesso il nostro "best-seller" è lo Sprinter. Come dicevamo, il noleggio si sta ancora diffondendo nel mondo Truck, anche se i risultati ottenuti negli ultimi due anni sono molto incoraggianti. Da parte nostra, lavoriamo costantemente per rendere l'offerta di noleggio Mercedes-Benz Trucks sempre più conveniente e completa”.

Il noleggio oltre che nelle flotte si sta diffondendo anche nel caso di clienti artigiani o monoveicolari?

“Sì, anche se la maggior parte dei contratti è sottoscritta da piccole e medie imprese, privati e padroncini si avvicinano sem-

”

È QUANTO AFFERMA LUCA SECONDINI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI MERCEDES-BENZ CHARTERWAY, CON IL QUALE FACCIAMO ANCHE IL PUNTO SUL SETTORE E IN PARTICOLARE SULLE PROPOSTE E SUI SERVIZI DELLA STELLA A FAVORE DI UNA CLIENTELA SEMPRE PIÙ VASTA E INTERESSATA.

pre di più al mondo del noleggio che in prospettiva potrà offrire notevoli vantaggi anche a questo segmento. Soprattutto la possibilità di una durata ridotta dei contratti di noleggio (12/24 mesi) consente a questa categoria di clienti di affrontare la sostituzione del mezzo con maggiore serenità anche non avendo un orizzonte temporale certo sulle proprie commesse di lungo termine. Sostituzione che con un investimento di altro tipo avrebbero posticipato”.

INTERVISTA

M. ZOLA
BOLZANO

È andato meglio del previsto l'avvio della commercializzazione della nuova gamma Euro 6 di Renault Trucks anche in Italia, nonostante il mercato resti difficile. L'entità degli ordini ha quindi regalato un sorriso all'Amministratore delegato della filiale italiana Stefano Ciccone: "Per gennaio abbiamo già in portafoglio ottanta vendite, per la maggior parte modelli della serie T ma con anche qualche D nelle configurazioni con maggior portata. Questo ci porta a raddoppiare quelle che erano le nostre stime per l'inizio della nuova stagione".

Un riconoscimento all'impegno che Renault Trucks Italia ha messo nel promuovere i nuovi camion e per cui la sponsorizzazione del Renon di hockey su ghiaccio è soltanto uno degli elementi. "Sono due mesi che stiamo lavorando duro sulla nostra presenza territoriale, che ogni weekend è dedicato a uno o più 'porte aperte' nelle nostre concessionarie - continua Ciccone - Questo, oltre a dare un segnale alla nostra rete, che cerchiamo di supportare in ogni modo, ci ha

STEFANO CICCONE: "STIME RADDOPPIATE PER L'INIZIO DELLA NUOVA STAGIONE"



dato la possibilità di far provare i nostri nuovi camion, in particolare la serie T, a centinaia di clienti o che potrebbero comunque diventarlo".

Che feedback avete ricevuto?

"Eccezionale, molto sopra le nostre aspettative, che pure erano già alte. Tutti dopo averlo provato ci hanno confermato che siamo riusciti a fare un salto di qualità importante, che ora ci permette di confrontarci anche con marchi premium come Mercedes-Benz o Scania. Ce lo hanno confermato le stesse aziende di trasporto".

Chi ha già acquistato i vostri nuovi modelli?

"Principalmente si tratta di flotte, quelle che stanno muovendo oggi il mercato, ma noi stiamo sondando tutte le possibilità e la nuova serie T piace molto anche alle piccole aziende, che possono contare sulle capacità di risparmio che garantiamo".

Per adesso avete venduto soprattutto la serie T come è stata invece l'accoglienza per gli altri modelli?

"Ottima, soltanto che per i mezzi d'opera della serie K, che pure sono già disponibili, non c'è davvero mercato, ce l'ha confermato il presidente del Renon Thomas Rottensteiner, che è un nostro cliente storico e lavora in quel segmento. Per l'entry level della serie D le prenotazioni iniziano

invece a dicembre ma già sentiamo dell'interesse".

Visto un inizio così brillante come vede il 2014?

"Non so che dire, gli analisti danno nuovamente una crescita del Pil, ma visto come è andata in questa stagione non so se bisogna dar loro retta. Certo, dopo l'estate c'è stato un bello scossone alle vendite ma probabilmente per l'effetto degli ordinativi riguardanti lo stock di Euro 5".

Voi avete esaurito i vostri modelli di Premium e Magnum?

"Senza problemi e con largo anticipo. Anche perché non abbiamo voluto sovraccaricare i nostri dealer. Per questo non abbiamo richiesto stock troppo importanti. Preferiamo che si concentrino sulla vendita dei nuovi Euro 6, su quello che sarà il loro futuro".

Parlando invece più in generale crede che la crisi del trasporto continuerà a lungo?

"Oggi il problema per l'Italia si chiama delocalizzazione, un fenomeno in crescita. E il vero problema non sono le aziende che si trasferiscono nei paesi dell'Est, sono quelle che scelgono Germania o Austria, cioè nazioni in cui i costi sono simili se non superiori a quelli dell'Italia. Questa è una disfatta del nostro sistema, oppresso da una pressione fiscale esagerata, da eccessi di burocrazia e da leggi che certo non aiutano le imprese".

RENAULT TRUCKS

Battesimo dell'hockey per il primo Euro 6 italiano

MAURO ZOLA
BOLZANO

Per consegnare il primo Euro 6 italiano, Renault Trucks ha scelto una cornice d'eccezione

come la presentazione della Coppa Italia di Hockey sul ghiaccio, che ha visto tra i finalisti il Renon, squadra che ormai da sette anni è sponsorizzata dal costruttore francese.

Una decisione non casuale, anche perché chi ha acquistato il modello della serie T è un imprenditore di Bolzano, Rudy Hofer, che è anche naturalmente tifoso di hockey. Non è un

caso neppure che il primo T sia finito in mano sua, dato che sono almeno dieci anni che la TransBozen Logistik acquista quasi esclusivamente Renault Trucks. Anche quest'anno un

deciso rinnovo del parco mezzi ha visto l'imprenditore siglare l'accordo per 23 trattori Premium 460 e per 1 carro, tutti regolarmente consegnati già dopo l'estate.

Il nuovo T monta invece il nuovo propulsore Euro 6 da 520 cv, e si tratta in tutto e per tutto di un modello top, con cabina Sleeper e tutti i pack opzionali. Una scelta ben precisa del costruttore, che almeno nelle prime consegne vuole mettere in mostra tutti i progressi fatti con la nuova gamma. In questa configurazione il T ricorda molto da vicino i Magnum che sono stati per anni il biglietto da visita della TransBozen, come ricorda Hofer: "Soltanto di recente abbiamo deciso di acquistare dei Premiun, che ci garantivano un miglior dato ri-

conta su sessanta dipendenti e una trentina di camion di proprietà, a cui si aggiungono numerosi padroncini. Sia i trasporti che i magazzini riguardano esclusivamente merce refrigerata, frutta e verdura comprese.

Perché questa predilezione per i camion della Losanga?, chiediamo a Rudy Hofer. "Nella nostra esperienza - ci risponde l'imprenditore - si tratta di macchine che funzionano molto bene, soprattutto nei campi che più ci interessano e cioè in consumi e tara ridotta, così era per i modelli precedenti e così credo che sarà anche per l'Euro 6, un camion che ci sarà molto utile dato che spesso attraversiamo l'Austria". Come mai invece in questo caso avete scelto un motore da 520 cv e non

IL COSTRUTTORE FRANCESE HA SCELTO LA PRESENTAZIONE DELLA COPPA ITALIA DI HOCKEY SU GHIACCIO, ALL'INTERNO DELLA QUALE DA SETTE ANNI È SPONSOR DEL RENON, UNA DELLE SQUADRE FINALISTE, PER CONSEGNARE ALLA TRANSBOZEN LOGISTIK DI BOLZANO IL NUOVO T EURO 6 DA 520 CV.

guardante i consumi e anche un sensibile risparmio sulla tara".

L'azienda di Bolzano, che conta però da anni anche su due importanti filiali in Cechia e in Austria, si occupa esclusivamente della movimentazione e della logistica di alimenti, lavorando per gruppi della grande distribuzione, per cui raccoglie tutte le merci prodotte in Italia per poi stocarle e quindi provvedere a distribuirle sulle varie piattaforme europee, dai Paesi dell'Est alla Spagna.

Con un magazzino da 12mila metri quadrati a Bolzano e altri due in Europa, la Transbozen

come di consueto uno da 460? "Vogliamo capire quale sia la differenza in termini di consumo, se il gap non fosse troppo accentuato potremmo anche pensare di acquistarne alcuni in questa configurazione, dato che attraversiamo spesso Alpi e Appennini, dove un po' di potenza in più può far comodo. Detto questo credo che continueremo a comprare in maggioranza modelli di potenza inferiore". Cosa pensa della nuova serie T? "Mi piace molto e credo andrà molto bene. Non vedo l'ora di metterla in linea per capirne le potenzialità".



NUOVO
HD9



COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.

NUOVO ASTRA HD9. NUOVA EFFICIENZA, NUOVA RESISTENZA, NUOVO COMFORT.

Astra torna protagonista con un nuovo mezzo dedicato ai lavori più pesanti. È nato l'innovativo HD9. Mettetelo alla prova anche nell'operatività estrema, dal caldo del deserto al gelo del polo: con i suoi nuovi motori Cursor 13, dalle coppie elevate e consumi ridotti, arriva ovunque. Spingetelo al limite nel massimo comfort: la sua cabina in acciaio è stata progettata con nuovi interni, sospensioni regolabili e sedili pneumatici.

E affidategli le missioni più dure, perché monta il mitico telaio Astra in longheroni d'acciaio: con i supporti balestra e le spalle carrello in fusione ogni allestimento è più sicuro e più efficiente.

IVECO
ASTRA
WWW.ASTRASPA.COM

MAN TRUCK

Torello Trasporti punta sull' Euro 6



L'ELEVATA AFFIDABILITÀ E I RIDOTTI CONSUMI DEI PRIMI VEICOLI PER IL LUNGO RAGGIO ACQUISTATI IN VERSIONE EURO 5, HANNO INDOTTO L'AZIENDA AVELLINESE A PUNTARE ORA SUI MODELLI EURO 6.

EMANUELE GALIMBERTI
MONTORO INFERIORE

MAN TGX è un autocarro che sulle strade viaggia da protagonista, coniugando potenza ed eleganza, passione e tecnologia, forza e dinamismo. Caratteristiche che lo specialista MAN sulle lunghe distanze mantiene e rafforza nelle nuove versioni Euro 6, che uniscono una potente dinamica a consumi intelligenti e comfort elevato in termini di lavoro e spazio a bordo. Tutte queste considerazioni hanno portato alla decisione di Torello Trasporti, azienda di Montoro Inferiore, poco più di 10mila anime in provincia di Avellino, di aumentare il numero dei TGX della flotta con l'acquisto di dieci nuovi trattori 18.480 EfficientLine Euro 6.

La storia della Torello Trasporti è strettamente legata alla famiglia del suo fondatore Nicola Torello che, affiancato dalla moglie Filomena e dai tre figli Umberto, Concetta e Antonio, ha dato vita a un'importante realtà dell'autotrasporto italiano. Dalla provincia di Avellino l'azienda si è aperta verso tutta l'Europa con una flotta di oltre 400 veicoli che quotidianamente raggiungono tutti i Paesi dell'Unione Europea fino alla Russia. L'attenzione ai nuovi mercati è uno dei tratti caratterizzanti dell'azienda, uno dei pilastri su cui si fonda il "credo" aziendale, insieme alla cura nel servizio al cliente, l'attenzione alle esigenze del mercato, la formazione delle risorse umane e l'aggiornamento tecnologico.

"Nel settembre 2012 - ricorda Umberto Torello, responsabile della flotta e del traffico - con l'acquisto di tre MAN TGX 18.480 EfficientLine Euro 5 è iniziata la collaborazione con MAN, primo approccio della Casa tedesca con la nostra a-



Un momento della consegna: da sinistra Giulio D'Angelo e Marion Schwarz di Man Finance Italia, Nicola Torello e il figlio Antonio, Gianfranco De Cesaris, Direttore commerciale di Man Truck & Bus Italia.

IN EUROPA CON I NUOVI TGX EFFICIENTLINE

TORELLO: "ECCO PERCHÉ PUNTIAMO CON CONVINZIONE SUI VEICOLI FIRMATI MAN"

Dalla provincia di Avellino verso l'Europa. Questo è quello che Torello Trasporti è riuscita a costruire con il contributo di tutta la famiglia. Dal fondatore Nicola Torello affiancato dalla moglie Filomena ai tre figli: Umberto, responsabile delle flotte e del traffico, Concetta che segue l'amministrazione e Antonio che cura marketing e controllo gestione. Sul fronte dell'innovazione tecnologica s'inserisce l'acquisto dei venti nuovi MAN TGX 18.480 EfficientLine che vanno a incrementare la flotta: tre TGX Euro 5 acquistati nel 2012, dieci TGX Euro 6 quest'anno e altri cinque TGX Euro 6 si aggiungeranno presto.

"Determinante nella nostra scelta d'acquisto - spiega Nicola Torello - è stata la volontà di mettere alla prova questi veicoli che incontriamo in gran numero sulle strade europee e l'opportunità che ci è stata offerta da MAN Finance che ha studiato una formula finanziaria su misura per le nostre esigenze. La migliore opportunità per verificare sul campo la proverbiale efficienza e affidabilità dei veicoli MAN". Dal confronto con i veicoli di altre marche che sono in forza al-

l'azienda campana nasce la migliore risposta alle attese di Nicola Torello: le performance che i TGX hanno saputo mettere a segno fin dai primi mesi del loro utilizzo sono state eccellenti, tali da soddisfare pienamente l'ingegner Carlo Crudele, diretto e attento verificatore delle performance dei veicoli aziendali.

I tre trattori sono stati impiegati su rotte internazionali dall'Italia verso la Germania e la Francia e ritorno, facendo riscontrare delle medie di consumo che spaziano tra i 3,3 e i 3,9 km/litro a seconda delle asperità del percorso e la tipologia di carico. Tutti dati verificati e convalidati dagli evoluti sistemi di tracciabilità e monitoraggio con cui Torello Trasporti segue e controlla le sue spedizioni e il lavoro degli autisti.

Un servizio preciso e meticoloso che ha contribuito al successo dell'azienda e alla fidelizzazione dei clienti, tra i quali annovera importanti brand della Grande Distribuzione e dell'industria alimentare e farmaceutica. Un'ulteriore conferma dell'elevato apprezzamento degli operatori dell'autotrasporto per il trattore TGX EfficientLine e per i servizi finanziari MAN Truck.

GAMMA MAN EURO 6

IL TGX EFFICIENTLINE CAMPIONE DI EFFICIENZA

Con lo slogan "Arriva l'Euro 6. L'efficienza rimane" MAN punta su un'efficiente tecnologia che combina il ricircolo dei gas di scarico, EGR e il loro post-trattamento SCR, per rientrare nei ristrettissimi limiti Euro 6 senza compromettere le eccellenti performance in termini di consumi raggiunte dai veicoli Euro 5.

I principali componenti che caratterizzano i motori Euro 6 sono l'iniezione Common Rail, il sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato e regolato, la sovralimentazione bistadio e il sistema di post-trattamento dei gas di scarico tramite un sistema SCR con catalizzatore di ossidazione integrato con aggiunta del filtro CRT (Continuously Regenerating Trap).

I sensori elettronici sorvegliano costantemente la capacità del filtro antiparticolato e, integrati nel sistema SCRT, ci sono anche i sensori per il controllo degli NOx. Tecnologie ampiamente conosciute abbinate a veicoli che, presentati di recente, hanno montato i nuovi motori su una base già ampiamente collaudata, a differenza della maggioranza dei competitor che hanno presentato in occasione del lancio dei veicoli Euro 6 importanti restyling dei loro modelli, se non addirittura serie completamente nuove.

Una garanzia in più di affidabilità per l'offerta MAN che propone modelli già ampiamente collaudati da milioni di chilometri sulle strade di tutto il mondo. Che l'obiettivo di raggiungere i consumi eccellenti dei veicoli Euro 5 con i nuovi Euro 6 sia stato centrato in pieno è confermato anche da un test della prestigiosa rivista tedesca Trucker.

zienda. I risultati sono stati subito sorprendenti e si sono confermati nei mesi successivi: abbiamo controllato periodicamente le prestazioni verificando consumi e affidabilità e riscontrando valori molto positivi. A questo si è aggiunto il parere favorevole degli autisti, che hanno espresso un ottimo giudizio sul comfort di guida. Tutte queste considerazioni hanno portato alla decisione di incrementare il numero dei TGX della nostra flotta con l'acquisto di questi dieci nuovi trattori Euro 6 che già nel primo mese di lavoro hanno confermato la bontà della scelta".

Affidabilità e consumi contenuti sono stati i due elementi che hanno convinto Torello Trasporti a confermare la fiducia nel costruttore di Monaco. "Elemento determinante nella decisione di acquisto - ha aggiunto Torello - sono state anche le particolari formule finanziarie che MAN Finance è riuscita a sviluppare sulle nostre specifiche esigenze, senza dimenticare la rete assistenziale capillare e professionale in tutta Europa, importante garanzia per chi opera su un territorio così vasto. Come azienda abbiamo concentrato le nostre energie

nel miglioramento dell'efficienza e per questo abbiamo scelto un partner che possa garantire la condivisione dei medesimi obiettivi. MAN risponde pienamente a queste prerogative e la nostra collaborazione ha portato alla stesura di vere e proprie relazioni periodiche nelle quali noi riassumiamo e certifichiamo i risultati ottenuti in termini di consumi dai MAN TGX EfficientLine: una media di 3,7 km/l con un carico medio di 15 t. Un risultato eccellente per la tipologia di servizio e le tratte che percorriamo". Ai dieci trattori TGX EfficientLine recentemente consegnati, si aggiungerà a breve un'ulteriore fornitura di cinque unità.

L'azienda campana dispone di 400 mezzi dotati di supporti high-tech, frutto del fervido intuito del gruppo imprenditoriale nella scelta dell'investimento più innovativo. "Ogni giorno - ha concluso Umberto Torello - abbiamo la conferma che le migliori aziende italiane ed estere ci affidano il loro nome e i loro risultati per l'affermazione dei loro servizi in tutta Europa. Nell'ottica della soddisfazione del cliente, si è in grado di disporre di altri importanti vettori europei e partner d'eccezione".





MAN TRUCK & BUS ITALIA

A CURA DI PAOLO ALTIERI

LA RINNOVATA IDENTITÀ MAN

COLLOQUIO A TUTTO TONDO CON IL NUMERO UNO DI MAN TRUCK & BUS ITALIA IN OCCASIONE DELL'INAUGURAZIONE UFFICIALE DEL NUOVO E MODERNISSIMO QUARTIER GENERALE DELLA FILIALE ITALIANA DEL GRUPPO TEDESCO A DOSSOBUONO, PUNTO DI PARTENZA DELLA NUOVA OFFENSIVA CHE IL LEONE HA LANCIATO SUL MERCATO DEI VEICOLI INDUSTRIALI E DEGLI AUTOBUS.

“È una giornata doppiamente bella”. Così un raggiante Giancarlo Codazzi, CEO di MAN Truck & Bus Italia, commenta l'inaugurazione ufficiale della nuova prestigiosa sede della filiale italiana del Gruppo tedesco. Una tappa importante nella storica presenza del marchio bavarese in Italia, un evento che testimonia la portata dell'offensiva lanciata da MAN sul nostro mercato e nel contempo rappresenta la nuova identità di MAN che negli ultimi anni, grazie a un'oculata e proficua politica promozionale e commerciale, ha saputo conquistare un meritato ruolo da leader e recuperare terreno sui concorrenti arrivando a mettere nel dovuto risalto la qualità dei suoi prodotti e dei servizi per la clientela. “Nonostante la giornata fosse data per piovosa, abbiamo visto due volte il sole - aggiunge Codazzi - la prima volta quando il sole è spuntato tra le nuvole, la seconda quando abbiamo inaugurato la nostra nuova sede, un progetto a cui MAN teneva molto perché la Casa madre continua a investire in Italia, crede molto in questo paese e ritiene che sia uno dei mercati che tornerà a crescere come è stato in passato”.

Quando avete cominciato a pensare di realizzare la nuova sede?
 “Tutto è iniziato nel 2010, al mio arrivo in MAN Italia - ri-

sponde Giancarlo Codazzi - il planning definitivo prevedeva l'avvio delle attività per il giugno 2013 e così è stato”.

È più un fatto logistico, di funzionalità operativa o di immagine?

“Credo che oggi l'imprenditore debba fare dei cambiamenti dettati sia da impatti economici che ecologici; rispetto alla precedente la nuova sede consuma meno, ha un maggior rispetto dell'ambiente e anche dal punto di vista estetico ha una precisa valenza, visto che rappresenta al meglio l'evoluzione tecnologica dei nostri prodotti. Inoltre, la nuova sede è un bel biglietto da visita”.

Il progetto è stato seguito da Monaco fin dall'inizio o è stato deciso in autonomia dall'Italia?

“Abbiamo collaborato con la sede centrale di Monaco di Baviera a un progetto che poi è stato seguito dall'Italia. Il progetto architettonico è opera di un professionista italiano che credo abbia preso spunto da altre strutture imponenti viste in altri paesi. La struttura ben si sposa con l'immagine della nuova sede MAN di Monaco. Sottolinea il concetto di tecnologia e richiama la tecnologia del prodotto MAN: è quello che abbiamo valutato nel momento di esprimere la scelta del progetto più idoneo”.



Giancarlo Codazzi, numero uno di MAN Truck & Bus Italia insieme a Alessandro Smania, Direttore Marketing, pronti a festeggiare l'inaugurazione della nuova prestigiosa sede di Dossobuono.

Le nuove ambizioni di MAN in Italia si possono toccare con mano, ammirando la nuova sede ... Quali sono in particolare?

“Quella di essere presente da leader in un mercato. Per arrivare a ciò sono tanti i fattori che contano, a cominciare dal prodotto e dal servizio passando per le risorse umane, con la selezione delle persone di talento che gestiscono le diverse funzioni operative, e anche per un luogo adeguato da dove l'azienda dialoga con il mercato, quindi con i clienti e i partner”.

In cosa consiste la maggior produttività che una sede moderna può garantire?

“La produttività si misura anche predisponendo la giusta postazione di lavoro per i nostri colla-

boratori; a questo proposito abbiamo studiato piccoli e grandi dettagli come gli arredi delle diverse postazioni, arrivando a certi standard persino nelle sedute e nella dimensione della scrivania. Abbiamo seguito certi parametri per ottenere la massima soddisfazione di chi lavora e quindi stimolarne la produttività. La persona che lavora qui riceve un messaggio chiaro: l'azienda crede in quello che fa. A vantaggio della produttività c'è poi il risparmio energetico che questa struttura è in grado di assicurare”.

Visti i tempi, la modernissima sede è un atto di coraggio...

“Quello italiano è un mercato flessivo sia per il veicolo industriale che per l'autobus. C'è

un'atmosfera che non si respira in altri mercati dove invece si registra crescita e il Pil va bene. L'Italia rimane però sempre un mercato interessante per MAN che vuole continuare a investire anche in momenti in cui il mercato non dà i numeri che potrebbe dare”.

Negli ultimi tre-quattro anni MAN ha acquisito finalmente una sua vera identità in Italia. È giusto dire che la nuova sede rappresenta il raggiungimento di questa forte identità MAN?

“Uno dei fattori per cui ho accettato questo incarico nel 2010 è che i miei interlocutori in Germania cercavano una persona che conoscesse il mercato al quale affidare l'evoluzione MAN per quello specifico mercato. Quindi una persona che in Italia esprimesse quello che i clienti italiani desiderano. Possiamo anche dire che la nuova sede simboleggia la fiducia della Germania per l'Italia. A Monaco hanno correttamente compreso che per avvicinare il cliente italiano serviva una sede rappresentativa che si chiamasse 'Italia Spa', una struttura italiana dedicata al cliente italiano con le sue esigenze e peculiarità. Oggi infatti esiste MAN Truck & Bus Italia Spa”.

È ormai tempo di bilanci. Come MAN chiude il 2013?

“Per quanto riguarda i truck, il mercato di quest'anno dovrebbe registrare un calo dal 10 al 15 per cento rispetto all'anno scorso. Le stime indicano una chiusura tra le 10.500 e le 11mila unità. MAN si è mossa secondo gli obiettivi prefissati di quota di mercato. Per i bus, il mercato sta crescendo e si stima chiuderà con un +7-8 per cento, attorno a 1.800-1.900 veicoli. Anche in questo caso MAN ha lavorato

per raggiungere i propri target di quota di mercato: nel 2013 gran parte del mercato è stato dominato dai city bus, con lo Stato che ha deciso di puntare sulla mobilità urbana con investimenti per il rinnovo del parco mezzi. Abbiamo vinto parecchie gare in varie città italiane e questo ci rafforza nell'idea che la strada intrapresa è quella giusta, anche nella gestione del rapporto con gli enti pubblici che continuano ad apprezzare il nostro prodotto e i nostri servizi. Nell'assistenza, il terzo pilastro, sta crescendo il fatturato ricambi: ciò vuol dire che il cliente mantiene il proprio veicolo efficiente e che la nostra azienda è in grado di soddisfare le sue esigenze”.

Con quale spirito invece MAN affronta il 2014?

“Si prevede per il prossimo anno un Pil positivo. Nel nostro settore ci aspettiamo una stabilità e non un'ulteriore riduzione; stabilità in un clima più sereno, quindi volta a un certo miglioramento. Il 2014 sarà caratterizzato da nuove omologazioni e immatricolazioni per i veicoli Euro 6. Nel comparto bus, prevediamo un mercato che continuerà a sfruttare l'effetto positivo innescato quest'anno dai mezzi degli enti pubblici. MAN continuerà la propria corsa al podio con la consapevolezza che ogni anno vogliamo crescere”.

Il cliente MAN che cosa si aspetta da voi più di quello che già fate e come pensate di venirgli incontro con sempre maggiore efficacia?

“La vendita è soltanto il primo incontro con il cliente che sceglie il nostro prodotto. Il secondo step è far sì che il cliente sia soddisfatto durante l'intera vita del veicolo, con la certezza

segue a pagina 20



Rimane legata a Verona la storia di MAN in Italia: lo testimonia la nuova avveniristica sede di Via Monte Baldo, a Dossobuono, la stessa località che ha ospitato per ben 27 anni in Via dell'Artigianato gli uffici della filiale italiana del costruttore tedesco.



Ancora a Dossobuono ora una struttura efficiente e moderna per gestire le attività di MAN Truck & Bus Italia

Tecnologia nella immagine e nei prodotti

Il legame con il territorio è fondamentale per il successo di un'impresa. Lo sa bene MAN Truck & Bus Italia che ha mantenuto il legame con la città di Verona e il suo territorio anche nel momento in cui ha deciso l'ubicazione del nuovo quartier generale. La filiale italiana di MAN Truck & Bus AG, azienda del Gruppo Volkswagen, ha trasferito dopo 27 anni i propri uffici dalla storica sede di Via

dell'Artigianato, a Dossobuono, nel nuovo insediamento di Via Monte Baldo 14 H, sempre a Dossobuono, comune alle porte di Verona.

Alla cerimonia di inaugurazione è intervenuto il Presidente della Provincia di Verona Giovanni Miozzi insieme agli Assessori Gualtiero Mazzi e Fausto Sachetto. A fare gli onori di casa, il management di MAN Italia al gran completo con in testa il Ceo Giancarlo Codazzi,

affiancato dal Presidente Unrae Massimo Nordio, Amministratore delegato di Volkswagen Group Italia. Nutrita anche la presenza della stampa e dei dealer della rete vendita MAN in Italia.

Il nuovo quartier generale sorge nelle immediate vicinanze dell'aeroporto di Verona e della tangenziale della città veneta. Fin dal 1986, anno in cui MAN aprì ufficialmente una propria filiale diretta in Italia, la storia

della sede italiana è legata indissolubilmente alla città scaligera. Anche con la nuova struttura è stato quindi confermato lo stretto legame che unisce la filiale italiana di MAN a Verona. Un sodalizio umano ma anche operativo: Verona è, infatti, un crocevia strategico per tutto l'auto-transporto italiano e in particolare per le rotte verso la Germania, all'incrocio tra l'Autostrada A4 Torino-Milano-Venezia e l'Autostrada A22 del Brennero.

L'allestimento della nuova e moderna struttura ha fatto dei capisaldi della politica produttiva di MAN - Efficienza, Affidabilità e Innovazione - l'idea progettuale su cui si è sviluppato tutto il layout architettonico del nuovo centro direzionale, in cui sono riunite tutte le divisioni MAN: direzione, uffici commerciali e after sales per truck e bus, servizi finanziari e marketing. Negli oltre 2.400 metri quadrati divisi su due piani la-

vorano 108 persone e un'ampia area è destinata anche alla formazione, con una sala conferenza da quasi 100 posti e aule specifiche per i corsi del personale tecnico. Una struttura moderna che risponde a tutte le più esigenti normative in tema di risparmio energetico e ottimizzazione dei processi operativi, nel totale rispetto delle direttive di immagine del Gruppo MAN, molto esigente anche sotto l'aspetto estetico come si richie-



segue da pagina 19

nell'assistenza e nei costi di assistenza, con la formazione dell'autista, con la certezza dell'efficiente gestione dei dati del veicolo, fino ad arrivare alla parte finanziaria che MAN garantisce attraverso la propria captive MAN Finance Italia e un'offerta di soluzioni personalizzate sulle esigenze del cliente".

Perché alla fine il cliente dovrebbe scegliere MAN?

"Perché MAN è oggi leader nei consumi, con un consumo record certificato di 25,2 litri ogni 100 km, quindi quasi 4 km al litro, perché MAN in Europa è nella rosa dei primi due produttori, perché MAN in Italia crede che il cliente italiano sia idoneo a utilizzare il prodotto MAN, affidabile, dal grande valore residuo e in grado di aiutarlo nella propria gestione economica dell'azienda. Le aziende che oggi stanno comprando il nostro prodotto rappresentano un ottimo passaparola per promuovere un veicolo efficiente che consuma poco".

Quali iniziative vi vedranno impegnati nell'immediato futuro?

"MAN ha iniziato a far vedere i suoi muscoli ma abbiamo ancora tanto da far vedere al mercato con i prodotti e i servizi di qualità che offriamo: quindi ci saranno nuove interessanti soluzioni di commercializzazione dei prodotti, nuove campagne commerciali che faranno conoscere più a fondo MAN. Ma non è solo il prodotto ma anche chi utilizza il prodotto il più importante canale pubblicitario del prodotto stesso. Crediamo che l'investimento fatto in questi due anni ci porterà tanto lavoro in futuro, anche grazie al prodotto Euro 6 che abbiamo proposto in fase di lancio con una

garanzia di 5 anni sulla catena cinematica. Il nostro non è un prodotto assolutamente nuovo ma il risultato di un'evoluzione continua di varie tecnologie che MAN ha già utilizzato per ridurre i consumi e che conosciamo bene. Uno dei nostri preziosi fun, oltre al proprietario dell'azienda di trasporto, per la globale efficienza del veicolo è soprattutto l'autista che, quando sale a bordo delle nostre macchine, fa fatica a scendere. Noi vogliamo far di tutto per far sì che gli autisti conoscano e apprezzino il nostro prodotto per sicurezza, consumi e benefici ergonomici".



L'elegante reception della nuova sede MAN Truck & Bus Italia.

I numeri di MAN Truck & Bus Italia

1986

Inizia l'attività di MAN in Italia con il debutto del modello MAN F90.

130

I collaboratori occupati direttamente in MAN Truck & Bus Italia.

43

L'età media dei collaboratori di Dossobuono.

9

Gli anni di esperienza professionale dei dipendenti diretti.

2

I centri TopUsed, a Piacenza e Anagni.

1

Il centro Bus TopService, a Reggio Emilia.

2.470

I metri quadrati totali degli uffici nella nuova sede a Dossobuono.

300

I metri quadrati dell'area formazione.

8.200

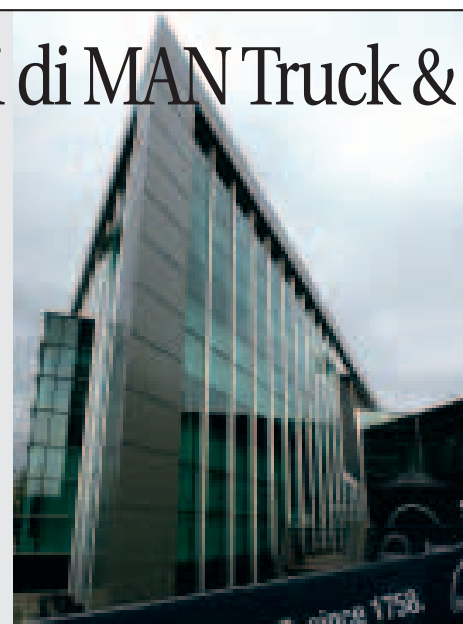
I metri quadrati del centro Bus Top Service a Reggio Emilia.

19

I dealer preposti alla vendita diretta dei truck ai quali si aggiunge la filiale diretta.

44

I service points truck & bus per i servizi di assistenza e manutenzione.



41

I service points solo truck.

10

I service points solo bus.

95

I service points totali.

1.000

Le persone che ogni giorno sono al servizio dei clienti MAN.

150

Milioni il fatturato di MAN Truck & Bus Italia nel 2012.

48

Percentuale del fatturato con la vendita dei truck.

26

Percentuale del fatturato con i servizi post vendita.

14

Percentuale del fatturato

con la vendita di bus e coach.

12

Percentuale del fatturato con MAN Top Used.

8,09

La quota MAN nel 2012 sul totale mercato Italia oltre le 6 tonn. di Ptt.

12

I successi di MAN nella storia del Truck Racing, fino al 2013.

3,97

Km/litro che ha consentito a MAN di vincere il test consumi della rivista Truck con veicoli Euro 6.

82

La percentuale di veicoli MAN di un anno senza difetto.

95

La percentuale di veicoli

MAN di un anno che superano la revisione principale senza difetti significativi.

53

La percentuale di veicoli MAN di cinque anni che non accusano alcun difetto.

18.000

I MAN TGX Efficient-Line venduti in Europa.

1.000

I MAN TGX Efficient-Line venduti in Italia.

7,93

La quota di MAN nel 2012 nel mercato bus oltre le 8 tonnellate.

63

I bus MAN nelle assegnazioni pubbliche del 2013.

45,9

La quota dei contratti di manutenzione e riparazione sul totale vendite 2013.

59,7

La quota dei finanziamenti MAN Finance sul totale vendite 2013.

100

I contratti FullService attivati nel 2013.

30.000

I veicoli MAN circolanti in Italia

5.000

Gli autobus MAN e Neoplan circolanti in Italia.

de a un brand premium attualmente impegnato nella promozione dei nuovi veicoli Euro 6, pronti ad affrontare le sfide del 2014, anno che vedrà l'entrata in vigore delle nuove normative antinquinamento. Veicoli collaudati e affidabili perché MAN già negli anni passati è riuscita a ridurre in maniera continua il consumo di carburante dei propri motori, anche a fronte della sempre più pressante richiesta di riduzione dei componenti inquinanti. Per passare da Euro 5 a Euro 6 i progettisti MAN hanno combinato le tecnologie EGR (ricircolo dei gas di scarico), filtro antiparticolato e SCR (Selective Catalytic Reduction, riduzione catalitica selettiva), tutte utilizzate con successo dal Leone fin dal 2002. Eccellenze che il Ceo di MAN Truck & Bus Italia Giancarlo Codazzi ha ribadito nel suo intervento, sottolineando anche le motivazioni che hanno portato alla scelta della nuova location: "la nuova sede italiana di MAN è il segnale tangibile e indiscutibile di quanto MAN creda nel mercato italiano e di conseguenza nel tessuto produttivo e imprenditoriale del nostro Paese. Proprio per questo non abbiamo voluto una struttura qualsiasi ma un edificio che rispondesse a tutte quelle richieste di efficienza e innovazione che sono alla base dell'operato quotidiano di MAN".

Italia parte integrante delle strategie internazionali del Gruppo MAN

Global Player che opera a 360 gradi

Ormai consolidatasi come global player, MAN Truck & Bus AG, con sede a Monaco di Baviera, è uno dei principali costruttori internazionali e fornitore di soluzioni di trasporto. Nell'esercizio 2012 ha venduto più di 74.600 autocarri nonché 5.200 autobus e autotelai per autobus dei marchi MAN e Neoplan, realizzando un fatturato di circa 8,8 miliardi di euro. Sempre nel 2012 la società tedesca ha ottenuto una quota di mercato del 17 per cento in Europa nel settore autocarri oltre 6 tonnellate, mantenendosi al secondo posto nella graduatoria dei costruttori. MAN ha inoltre confermato la propria posizione di leader in mercati importanti come quello austriaco mentre in mercati caratterizzati da grandi volumi come Germania, Polonia, Portogallo e Svizzera si è piazzata al secondo posto. Circa il 13 per cento di tutti i nuovi autobus



immatricolati in Europa nel 2012 sono di marca MAN e Neoplan. Questo dato fa di MAN Truck & Bus il terzo più importante attore del mercato autobus. MAN Truck & Bus produce autocarri da 7,49 a 44 tonnellate di massa complessiva, veicoli per traini eccezionali fino a 250 tonnellate di peso complessivo della combinazione, autobus urbani, interurbani e turistici (autobus completi e autotelai) nonché motori diesel e a metano. Il Gruppo dispone in Germania di quattro sedi di produzione: Monaco di Baviera (autocarri pesanti, cabine di guida, assali motori), Norimberga (motori), Salzgitter (autocarri pesanti, autotelai per autobus e componenti) e Plauen (GT di alta gamma, autobus di linea e turistici a due piani). Ad esse si aggiungono gli stabilimenti di Vienna (veicoli speciali) e di Steyr (autocarri leggeri e

medi, cabine di guida), in Austria, e gli impianti di Posen (autobus urbani e pianali), Starachowice (strutture per autobus) e Cracovia (autocarri pesanti) in Polonia. Altri siti produttivi sono insediati ad Ankara in Turchia (autobus turistici, autobus interurbani e di linea), Pithampur in India (autocarri pesanti) nonché a Olifantsfontein (autobus interurbani e di linea) e Pinetown (autocarri pesanti, medi e leggeri, autotelai per autobus) in Sudafrica. I motori diesel Common Rail vengono non solo montati su autocarri MAN e su autobus MAN e Neoplan ma anche utilizzati da altri costruttori per la trazione di veicoli industriali, macchine edili e agricole nonché veicoli ferroviari e yacht. Il costruttore tedesco offre anche propulsori alimentati a gas naturale ed è leader di mercato nel segmento degli autobus urbani con trazione

a metano. Inoltre è riservata un'attenzione particolare alla tecnologia ibrida. La produzione degli autobus ibridi MAN Lion's City è stata avviata già nel 2010. MAN persegue una strategia di crescita internazionale che ha come obiettivo, oltre al mercato principale europeo, anche la penetrazione in Asia, Africa, Sud America e nell'Europa dell'Est, Russia compresa. MAN Trucks India produce direttamente in India autocarri pesanti e omnibus destinati al mercato indiano e ai paesi asiatici e africani mentre in Brasile, MAN Latin America monta per la prima volta nei suoi veicoli i motori dell'affiliata europea MAN Truck & Bus. Nell'ambito di una partnership strategica, MAN e Sinotruk Ltd. hanno gettato le basi per la produzione in Cina di autocarri pesanti del marchio in comune Sitrack.

MAN Telematics Costi d'esercizio sotto controllo

"Per sapere in tempo reale tutto quello che succede al vostro veicolo". È lo slogan che accompagna MAN Telematics, l'innovativo sistema predisposto da MAN per aiutare le aziende a ridurre i costi e aumentare la produttività. MAN Telematics aiuta a concretizzare i potenziali di risparmio, a ottimizzare i processi di trasporto e a ridurre significativamente i costi di esercizio. Il fulcro di tutto è la comunicazione diretta tra autocarro e società di trasporti, tra conducente e gestore. Ma i vantaggi non sono solo per l'azienda di trasporti: anche il conducente può trarre vantaggio dal sistema, migliorando il proprio stile di guida, documentando i progressi e aggiornandosi costantemente. Il pacchetto comprende le funzioni Tracking & Tracing, grazie alla quale le posizioni attuali e i percorsi storici dei veicoli vengono visualizzati su una cartina digitale, gestione della manutenzione, analisi dell'utilizzo del veicolo e report, gestione dei dati e del tachigrafo. Ci sono anche funzioni supplementari per l'autista assicurate da MAN DriverPad: navigatore integrato per autocarri, gestione degli ordini e degli indirizzi, messaggi di testo libero. Inoltre, grazie all'applicazione per iPhone e iPad, si è liberi di muoversi restando sempre in contatto con la flotta.

L'Euro 6 è per MAN una nuova occasione per promuovere la sua vincente ricetta dell'efficienza. Lo slogan "Arriva l'Euro 6. L'efficienza rimane" serve al costruttore tedesco per illustrare i contenuti della tecnologia che, combinando il ricircolo dei gas di scarico EGR e il loro post-trattamento SCR, viene utilizzata per rientrare nei ristrettissimi limiti Euro 6 senza compromettere le performance in termini di consumi raggiunte dai veicoli Euro 5. Si tratta di tecnologie ampiamente studiate e conosciute dai tecnici MAN, abbinate a veicoli che, presentati di recente, hanno montato i nuovi motori su una base già ampiamente collaudata, a differenza della maggioranza dei competitor che hanno presentato in occasione del lancio dei veicoli Euro 6 importanti restyling dei loro modelli, se non addirittura serie completamente nuove. Una garanzia in più di affidabilità per l'offerta MAN che propone modelli già ampiamente collaudati da milioni di chilometri sulle strade di tutto il mondo.

Il programma autocarri MAN abbraccia la gamma TGL (7,49 - 12 t), la gamma media TGM (12 - 26 t) e le gamme TGS e TGX che coprono il segmento pesante da 18 a 44 tonnellate di massa complessiva. Gli autocarri della gamma TGS WW (WorldWide) sono robusti veicoli dal peso complessivo compreso tra 18 e 41 tonnellate destinati ai mercati di Russia, Asia e Africa. Si aggiungono inoltre gli autocarri della gamma HX e SX ad alte prestazioni off road, veicoli ruotati a uso prevalentemente militare prodotti e commercializzati dall'azienda in comune Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH. In India MAN produce inoltre veicoli della serie CLA che co-

Prodotti e servizi d'avanguardia per ogni esigenza di trasporto MAN votata all'efficienza

L'INTRODUZIONE DELL'EURO 6 RAPPRESENTA PER MAN L'OCCASIONE PER CONFERMARE LA SUA LEADERSHIP TECNOLOGICA FRUTTO DI UN CONTINUO PROCESSO DI SVILUPPO CHE HA PORTATO ALLA NASCITA DI PRODOTTI ALL'AVANGUARDIA ACCOMPAGNATI DA UNA VASTA E PARTICOLARMENTE COMPLETA SERIE DI SERVIZI PER LA MOBILITÀ PROFESSIONALE.



pronano il segmento da 16 e 49 tonnellate di massa complessiva.

L'efficienza MAN vale anche per gli autobus dei brand MAN e Neoplan, che vantano una tradizione di oltre 90 anni nella produzione di veicoli per il trasporto passeggeri. L'esclusiva offerta Neoplan propone autobus turistici dal design esclusivo che garantiscono il massimo livello di comfort e sicurezza. Gli autobus MAN sono progettati per un uso affidabile, efficiente ed economico in tutti gli ambiti del trasporto urbano e interurbano e dei servizi turistici. Al recente Salone Busworld in Belgio sono stati presentati i

nuovi Neoplan Jetliner e Cityliner con i motori Euro 6, quest'ultimo certificato dal TÜV quale veicolo più efficiente della categoria grazie a un consumo di carburante di circa 19,8 litri per cento chilometri. Inoltre, è stato ribadito l'impegno di MAN nello sviluppo di forme alternative di trazione con la presentazione di nuove motorizzazioni a metano e soluzioni ibride diesel-elettrico. Alla municipalizzata ATV di Verona saranno presto consegnati 12 autobus MAN Lion's City G CNG di 18 metri alimentati a metano.

Accanto a una famiglia numerosa di prodotti, MAN Truck & Bus propone un'ampia offer-

ta di servizi accessori che puntano alla massima mobilità del trasporto professionale. Qui parliamo dei prodotti MAN Service, MAN Support, MAN Finance, MAN Rental e MAN TopUsed. MAN Solutions, ovvero servizi internazionali erogati ai clienti da un unico partner: sia che si tratti di contratti di assistenza e riparazione, ricambi originali, gestione flotte e soluzioni di finanziamento, corsi di guida per il conducente o gestione telematica del veicolo, MAN abbina la tecnologia di punta con servizi "su misura" del cliente e delle sue esigenze. A fare da corollario a tutto questo un network imponente: in

tutto il mondo i clienti del Gruppo MAN possono rivolgersi a oltre 1.600 punti di assistenza autorizzati per il service e le riparazioni dei veicoli. In definitiva, la filosofia MAN è chiara: consentire al cliente di concentrarsi esclusivamente sul proprio business, riducendo le spese amministrative e assicurando veicoli sempre efficienti. MAN Service offre contratti di manutenzione e riparazione e ricambi originali che aumentano la sicurezza e l'affidabilità allungando la vita del veicolo. La mobilità in Italia e in tutta Europa è garantita dai punti di assistenza MAN distribuiti sul territorio e dal servizio Mobile24 che assicura l'assistenza in caso di panne 24 ore su 24, 365 giorni l'anno. Proprio sui ricambi originali MAN Truck & Bus Italia ha attivato fino a fine dicembre una campagna promozionale invernale con condizioni particolarmente vantaggiose che includono anche il check-up gratuito. A disposizione dei clienti ci sono anche i ricambi originali ecoline, interamente rimessi a punto in conformità agli standard qualitativi dei componenti originali nuovi. Ciò significa che un componente già utilizzato viene completamente rilavorato rinnovando tutti gli

elementi soggetti a usura. Quindi si tratta di ricambi originali che godono della stessa garanzia di un ricambio nuovo, assicurando un indubbio vantaggio sia ecologico che economico.

MAN Support offre un'ampia gamma di servizi come il MAN Telematics, il sistema telematico di gestione della flotta che fornisce tutti i dati necessari per ottimizzare l'utilizzo del veicolo e aumentare la trasparenza dei processi di trasporto, e MAN ProfiDrive, il training speciale per i conducenti per migliorare le capacità pratiche di guida e approfondire le conoscenze tecniche.

MAN Finance è il consulente finanziario di MAN per individuare le migliori soluzioni di leasing e finanziamento per i clienti, con soluzioni individuali ad alto valore aggiunto. Un esempio è quello del MAN FullService, l'innovativa formula che racchiude in un tutt'uno con costo mensile certo finanziamento, manutenzione, assicurazione e valore residuo del veicolo. MAN Rental raggruppa le soluzioni per il noleggio di veicoli che comprendono la possibilità di usufruire della massima flessibilità grazie a tempi di noleggio brevi, dell'assistenza 24 ore su 24 che permette di accedere velocemente a veicoli di categoria premium di ultimissima generazione nonché della formula di noleggio full service che include i servizi di assistenza. Infine, la divisione MAN TopUsed è impegnata nel proporre l'acquisto di veicoli usati di qualità di tutti i marchi e modelli (autocarri e bus) in oltre 30 paesi attraverso 36 centri dedicati. MAN TopUsed offre inoltre l'acquisto della garanzia sui veicoli usati e dei contratti di manutenzione e riparazione, anche con soluzioni finanziarie su misura.



IL PIÙ EFFICIENTE:

consumo record di 3,97 km/l
- *Rivista Trucker 10/2013* -



IL PIÙ AFFIDABILE:

minore tasso di difettosità
- *TÜV Report Nutzfahrzeuge 2013* -



IL PIÙ VELOCE:

titolo piloti e costruttori
- *Truck Race Championship 2013* -



SEMPLICEMENTE IL MIGLIORE.

Abbandona i luoghi comuni e lasciati convincere dalla superiorità della nuova gamma MAN Euro 6. Con il TGX EfficientLine, campione di efficienza, MAN ha ottenuto il record di consumo della categoria dimostrando come è possibile ridurre i costi di gestione senza rinunciare a comfort ed affidabilità. Affidabilità che per il secondo anno consecutivo premia MAN come il miglior costruttore di veicoli industriali con una qualità senza paragoni. Qualità che si conferma anche in pista con l'ennesimo titolo piloti e costruttori nel campionato Truck Race.

Se cerchi efficienza, affidabilità e prestazioni, non accettare compromessi.
Scegli il meglio.

MAN. Semplicemente il migliore.

www.mantruckandbus.it



ITALSCANIA

Premio ai “Motori dell’Economia”

EMANUELE GALIMBERTI
MONZA

Sono le imprese che in Europa hanno visto crescere di più la propria occupazione a rappresentare il motore dell’economia. Per questo Scania riconosce le “governance” aziendali migliori assegnando annualmente la Certificazione “Company of the Year 2013”, basata sull’analisi di una selezione fra le aziende italiane più virtuose con almeno vent’anni di attività nel settore e almeno venti conducenti dipendenti. Ad aggiudicarsi il premio quest’anno è stato uno storico cliente Scania: Transpecial Capecchi.

La cerimonia di attribuzione del premio “Company of the Year 2013” si è svolta all’auto-dromo di Monza, davanti a un vero gioiello della Casa di Sordetalje: il nuovissimo Streamline che Scania equipaggia con le motorizzazioni Euro 6 di seconda generazione e che con i nuovi motori ha già fatto il suo debutto sia in versione statica che dinamica. Le organizzazioni sono state selezionate sulla base di differenti parametri incentrati su sicurezza, ecologia e attenzione al benessere degli autisti. L’azienda dell’anno 2013 valutata dalla giuria è risultata Transpecial Capecchi,

impresa di Santa Croce sull’Arno, in provincia di Pisa, che annovera una flotta di 60 veicoli, dei quali ben 40 Scania. “Siamo

“Sono gli stessi trasportatori – ha proseguito Massimo Capecchi – a richiedere l’attenzione all’ecologia e anche per questo

IL NUOVISSIMO STREAMLINE HA FATTO DA CORNICE ALLA CERIMONIA DI ATTRIBUZIONE DEL PREMIO “COMPANY OF THE YEAR 2013” ALL’AZIENDA TOSCANA TRANSPECIAL CAPECCHI.

naturalmente entusiasti - ha affermato Massimo Capecchi, uno dei tre figli del capostipite Giovanni, che insieme ai fratelli gestisce l’azienda ed è responsabile della gestione dei mezzi - del premio assegnatoci. Il riconoscimento ci gratifica per il lavoro svolto nel corso degli anni: storicamente continuiamo a porre estrema attenzione alla sicurezza e all’efficienza dei mezzi e i nostri autisti frequentano con regolarità corsi di aggiornamento in materia di sicurezza stradale”.

Oltre a questi fondamentali requisiti, Transpecial Capecchi si è aggiudicata il Company of the Year, riconoscimento patrocinato dall’UICR (Union Internationale des Chauffeurs Routiers), anche per il controllo sulle emissioni, concetto che ben si sposa con la filosofia Scania, da sempre in prima linea nella difesa dell’ambiente.

disponiamo di un parco mezzi molto recente, composto quasi interamente da veicoli Euro 5. Addirittura nella storia dei nostri mezzi abbiamo in pratica saltato l’Euro 4, passando subito dall’Euro 3 all’Euro 5 perché abbiamo preferito fin da subito la tecnologia più avanzata: riteniamo sia meglio pensare in anticipo all’ambiente e al futuro. Scania ci aiuta nel perseguire queste politiche perché, oltre alla storica affidabilità e alla rinomata economia dei consumi, è sempre stata all’avanguardia nella tutela dell’ambiente e dell’autista: la cabina è molto confortevole ed è davvero studiata per chi trascorre tante ore al volante. Lavoriamo da anni nel settore del trasporto e della logistica, offrendo servizi integrati per il trasporto di materiale di ogni genere: merci assemblate e sfuse, inerti, prefabbricati, container e altro. Ci siamo svilup-



Sopra e in centro, **Franco Fenoglio**, Amministratore delegato di **Italscania**, posa insieme a membri della famiglia **Capecchi** in occasione della cerimonia di attribuzione del premio “Company of the Year 2013”.

pati nel settore dei fabbricati industriali, ampliando il nostro parco mezzi con camion centinati, mezzi per soccorso stradale pesante, cisterne per lo sfuso, cassonati, carrelloni e diversificando le tipologie di prestazioni offerte svolgendo ad esempio, nel periodo invernale, il servizio antineve per la società autostrade”. Da tempo leader del settore, Transpecial Capecchi



potenzia quotidianamente l’attività per soddisfare le esigenze delle imprese legate al trasporto nazionale e internazionale e alla logistica dei beni, anche nel caso di trasporti eccezionali. “Grazie all’esperienza finora maturata – ha aggiunto Capecchi – siamo in grado di assicurare con rapidità, sicurezza ed efficienza servizi di trasporto altamente qualificati garantendo un equilibrato standard qualità-prezzo”.

Giovanni Capecchi, fondatore della Transpecial Capecchi, intraprese l’attività nel lontano 1969 effettuando i primi trasporti con un unico veicolo. Nel corso degli anni l’azienda è cresciuta passo dopo passo e ha acquisito sempre maggiore professionalità e competenza in vari settori. Giovanni è ora affiancato dai tre figli Massimo, Andrea e Luca e il parco veico-

li, che copre l’intero territorio nazionale, è composto da 60 unità. La tipologia di utilizzo dei mezzi è diversificata e varia dalle cisterne ai centinati, dai trasporti eccezionali ai veicoli spargisale e spalaneve, dal soccorso stradale pesante fino al trasporto di rifiuti solidi e liquidi. “Il nostro rapporto con il brand Scania - ha precisato Massimo Capecchi - affonda le radici nel tempo: fin dal 1985 abbiamo scelto Scania come partner per l’affidabilità e l’efficienza dei prodotti e allo stesso tempo anche per la capillare rete di assistenza distribuita sul territorio, che ci consente di mettere in strada i mezzi con grande tranquillità, certi di poter trovare un eventuale punto d’appoggio qualora ce ne fosse la necessità. Il motore V8, poi, garantisce un’ottima economia dei consumi”.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Volò in Turchia il titolo 2013 del Global TechMasters Truck, il concorso che offre al personale di assistenza Mercedes-Benz un'occasione unica per mettere alla prova le proprie competenze in un confronto a livello mondiale. I 63 partecipanti provenienti da 9 Paesi si sono affrontati a Stoccarda per proclamare il miglior service team Mercedes-Benz del mondo: al primo posto si è classificato il team Turchia, al secondo e terzo posto, nell'ordine, il team italiano e quello tedesco. Nato nel 2005, il concorso è dedicato un anno alle vetture e il successivo ai truck. I vincitori dell'edizione 2013 sono stati premiati durante una cerimonia ufficiale che ha avuto luogo il 14 novembre presso il Museo Mercedes-Benz di Stoccarda.

“Il concorso Global TechMasters aumenta la motivazione e il senso d'appartenenza, oltre a essere una valida preparazione alla quotidiana competizione per la conquista del cliente - ha dichiarato Wolfgang Bernhard, Responsabile Trucks e Buses nel Board of Management di Daimler AG - La buona volontà, l'affiatamento, le competenze e l'orientamento al cliente del nostro personale d'officina sono un forte contributo al successo globale di Daimler Trucks. Ci mettiamo a confronto internamente per offrire a tutti i clienti al mondo lo stesso eccellente standard di qualità. I team partecipanti esaudiscono ogni anno la nostra ambizione. Ringrazio e mi complimento con i premiati, ma anche con le migliaia di partecipanti che hanno affrontato il concorso”.

Il concorso Mercedes-Benz Global TechMasters è un programma internazionale volto alla motivazione e alla professionalizzazione del personale di assistenza della Stella. La rosa dei finalisti di Stoccarda è stata selezionata in eliminatorie a livello nazionale su un totale di circa 6mila concorrenti. Quest'anno il confronto finale è stato disputato da team di 9 nazioni: Belgio, Brasile, Germania, Italia, Portogallo, Svizzera, Spagna, Sudafrica e Turchia.

“È stato dimostrato un sensazionale livello di capacità e competenze - ha detto Wolf-Dieter Kurz, Responsabile Global Service & Parts Mercedes-Benz, nel corso della premiazione - Solo con la combinazio-



MERCEDES-BENZ

Turchia in vetta al mondo

ne tra i migliori veicoli e la migliore assistenza possiamo essere benchmark nella soddisfazione del cliente nel mondo”.

La vittoria è stata contesa dai migliori team al mondo suddivi-

veicolo e diagnosi preliminare alla riparazione, fino alla riconsegna. Ognuno dei 63 finalisti ha svolto prove pratiche e teoriche riguardanti la propria job-profile. Le prestazioni indivi-

IL TEAM TURCHIA SI È AGGIUDICATO IL TITOLO 2013 DEL GLOBAL TECHMASTERS TRUCK, IL CONCORSO PER IL PERSONALE DI ASSISTENZA MERCEDES-BENZ.

AL SECONDO POSTO IL TEAM ITALIANO.

si in sei job-profile: consulenti after sales, meccanici addetti alla diagnostica, specialisti degli organi di trasmissione, specialisti di telaio, tecnici manutentori e per la prima volta anche rivenditori di autoricambi e accessori. Nei campionati Mercedes-Benz Global TechMasters è valutato l'intero processo di officina e un ruolo di primo piano nel giudizio riguarda il contatto con il cliente, dall'accettazione del

duali sono poi confluite nella valutazione nazionale del team, completata da un esame di squadra. Come principali criteri, gli esaminatori hanno valutato la collaborazione all'interno dei team e la qualità complessiva del servizio reso al cliente. Il programma si è concluso con una visita allo stabilimento veicoli industriali Mercedes-Benz di Wörth, la più grande fabbrica di autocarri al mondo.

LA FABBRICA DI AKSARAY



quanto sia stata importante la decisione di investire nella città di Aksaray nel 1986: “La sede di Aksaray rappresenta oggi un pilastro fondamentale per Mercedes-Benz Trucks. Complessivamente, negli ultimi 25 anni abbiamo già investito 230 milioni di euro in questa fabbrica, a cui in un prossimo futuro si aggiungeranno altri 130 milioni”. La fabbrica di autocarri di Aksaray è lo stabilimento industriale più importante e il principale datore di lavoro della regione. Sottolineando il successo di questa fabbrica, Wolf-Dieter Kurz aveva commentato: “Con lo sviluppo del nostro stabilimento e prodotti competitivi stiamo continuando a fornire il nostro contributo allo sviluppo dell'industria automobilistica in Turchia e alla crescita economica della regione. Il nostro capitale più importante, in tutto questo, è costituito da collaboratori altamente qualificati e motivati”.

La grande rilevanza di formazione e qualificazione in Mercedes-Benz Türk è testimoniata da una donazione che allora la fabbrica aveva effettuato all'Istituto tecnico industriale di Aksaray, per il quale Zetsche aveva consegnato un assegno dell'importo di 180mila euro al Governatore della Città turca. I fondi sono serviti per la costruzione e l'allestimento di una moderna officina di formazione per meccanici ed elettrotecnici in campo automobilistico. Mercedes-Benz Türk è stata fondata a Istanbul nel 1967 e ha intrapreso la produzione di autobus per il mercato turco nel 1968.

La produzione di autocarri nella fabbrica di Aksaray è stata avviata nel 1986. Oggi il portfolio di prodotti della fabbrica comprende i modelli Atego, Axor, Unimog e da dicembre 2010 anche Actros. Per Mercedes-Benz Trucks, la Turchia è il terzo principale mercato di commercializzazione, dopo Germania e Brasile. L'assemblaggio del primo Actros ad Aksaray ha segnato tre anni fa l'avvio della produzione in serie degli Actros destinati al mercato turco. I veicoli prodotti ad Aksaray sono destinati sia al mercato turco che all'esportazione. Attualmente il kit dei componenti arriva da Wörth e ad Aksaray i veicoli vengono allestiti e assemblati.

Con una gamma di prodotti completa e l'assemblaggio a livello locale, Mercedes-Benz Trucks conferma l'impegno a lungo termine nel mercato turco e rafforza il legame tra le fabbriche di Wörth e Aksaray.

LA STELLA DI CASA IN TURCHIA DA UN QUARTO DI SECOLO

Nel 2011 Mercedes-Benz ha festeggiato una ricorrenza storica: i primi 25 anni di attività della fabbrica di autocarri turca di Aksaray, inaugurata nel 1986. Nello scacchiere di Daimler Trucks, la Turchia gioca un ruolo strategico di indubbia importanza. Non a caso, ai festeggiamenti tenuti in occasione dell'anniversario Wolf-Dieter Kurz, Presidente e Ceo di Mercedes-Benz Türk, ha dato il benvenuto a due numeri uno del Gruppo Daimler, Dieter Zetsche, Presidente di Daimler AG, e Andreas Renschler, Membro del Consiglio Direttivo di Daimler AG e Responsabile Daimler Trucks e Buses. Nel suo discorso, Zetsche aveva parlato della dinamicità economica del mercato turco: “Le nostre prospettive in Turchia sono eccellenti. Con i nostri autocarri e autobus da turismo siamo leader di mercato in questo Paese da anni, e intendiamo continuare a incrementare le nostre vendite nei tempi a venire. Le nostre fabbriche turche di autobus e autocarri sono tra i più moderni stabilimenti di produzione di veicoli industriali del mondo. Ormai sarebbe impensabile fare a meno di questi impianti nella rete produttiva mondiale del Gruppo Daimler”.

Anche Andreas Renschler aveva sottolineato



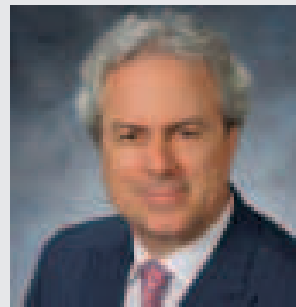
Il Team della Turchia classificatosi al primo posto nell'edizione 2013 del Global TechMasters Truck.



FIAT INDUSTRIAL E CNH

NUOVE NOMINE NEL GROUP EXECUTIVE COUNCIL

Nella prospettiva del perfezionamento della fusione tra Fiat Industrial e CNH, Fiat Industrial ha annunciato cambiamenti nel team manageriale. Franco Fusignani è stato nominato Chief Operating Officer di Iveco e nel nuovo ruolo sarà responsabile del risultato economico del business Iveco Veicoli Industriali. Nel suo ultimo incarico, Fusignani è stato COO di Fiat Industrial APAC (Asia Pacific) e Brand President di New Holland Agriculture. Stefano Pampalone diventa Chief Operating Officer di APAC. In precedenza, Pampalone è stato Direttore Generale di CNH per l'area India, Estremo Oriente e Giappone. Vilmar Fistarol è stato nominato Chief Operating Officer LATAM (Latin America) e subentra a Marco Mazzù che ha lasciato l'azienda per perseguire altri interessi. Nel suo ultimo incarico, Fistarol è stato Chief Purchasing Officer di Fiat Chrysler. Carlo Lambro è diventato Brand President di New Holland Agriculture mentre prima era Vice President di New Holland Agriculture EMEA (Europe, Middle East and Africa). Lorenzo Sestino mantiene il suo ruolo di Brand President di Iveco mentre Alessandro Nasi è nominato President della Specialty Business Unit. Nasi sarà responsabile per le divisioni Firefighting e Defence di Iveco. Nel suo ultimo incarico,



Richard Tobin

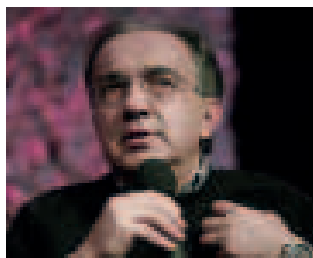
Nasi è stato Chief Business Development Officer di Fiat Industrial. Nasi inoltre continuerà a supportare il Group Executive Council nel suo ruolo di Executive Coordinator. Annalisa Stupenengo è stata nominata Chief Purchasing Officer, in sostituzione di Osias Galantine che ha assunto un nuovo incarico in Fiat Chrysler LATAM. Nel suo ultimo incarico, Stupenengo è stata Vice President di Fiat Chrysler Group Purchasing EMEA. "Sono entusiasta di poter collaborare con queste persone all'interno del Group Executive Council che avrà la responsabilità di costruire il futuro di CNH Industrial - ha dichiarato Rich Tobin, Chief Operating Officer di Fiat Industrial e Chief Executive Officer di CNH - L'esperienza che hanno maturato nei nostri settori di attività e la loro leadership saranno fondamentali per CNH Industrial che si accinge a iniziare una nuova vita come un'unica azienda".

CNH INDUSTRIAL

Piena operatività

FABIO BASILICO
TORINO

Entra ufficialmente nel vivo la neonata CNH Industrial N.V. A fine settembre si sono perfezionati l'atto di fusione per incorporazione di Fiat Industrial Spa in CNH Industrial N.V. e l'atto di fusione di CNH Global N.V. in CNH Industrial N.V. Pertanto l'integrazione delle due so-



Sergio Marchionne, Presidente di CNH Industrial

cietà si è completata. Nel contesto del closing dell'operazione, CNH Industrial ha emesso 1.348.867.772 azioni ordinarie che sono state assegnate agli azionisti di Fiat Industrial e di CNH Global sulla base del rispettivo rapporto di cambio. In particolare, agli azionisti di Fiat Industrial è stata assegnata una azione ordinaria CNH Industrial in cambio di ogni azione ordinaria Fiat Industrial da loro posseduta e agli azionisti di CNH Global sono state assegnate 3,828 azioni ordinarie CNH Industrial in cambio di ogni azione ordinaria CNH Global posseduta. Con effetto dal perfezionamento dell'operazio-

ne di integrazione, il Consiglio di amministrazione di CNH Industrial risulta così composto: John Elkann, Mina Gerowin, Patrizia Grieco, Léo W. Houle, Peter Kalantzis, John Lanaway, Sergio Marchionne, Guido Tabellini, Jacqueline Tammenoms Bakker, Jacques Theurillat e Richard Tobin.

Nell'intervento dello scorso luglio all'assemblea straordinaria degli azionisti di Fiat Industrial, Sergio Marchionne, Pre-

sidente di CNH Industrial, aveva delineato il quadro strategico del neonata colosso industriale. Secondo Marchionne, l'operazione di fusione "è un punto di arrivo naturale di un lungo processo, iniziato diversi anni fa, per semplificare l'azienda e liberare le energie per la crescita. Quello che oggi è Fiat Industrial è un gruppo completamente diverso rispetto a solo una decina di anni fa. È cambiato nella struttura societaria e organizzativa; è cambiato nella dimensione economica, nell'estensione geografica e anche nel peso che ha all'interno del settore dei Capital Goods. Nel 2004 parlavamo di un'azienda che era totalmente sbilanciata e troppo dipendente da un'unica area geografica. Fatturava 19 miliardi di euro, di cui quasi il

60 per cento in Europa. La presenza all'estero era limitata al Nord America, legata alla presenza storica della CNH". Fiat Industrial vantava allo stato attuale delle cose una presenza ampia e diversificata sui mercati di tutto il mondo. Il fatturato nel 2012, salito a quasi 26 miliardi di euro, era distribuito in modo molto più equilibrato tra Europa, Nord America, America Latina e Paesi emergenti".

Fiat Industrial, divenuta lea-

A FINE SETTEMBRE SI SONO PERFEZIONATI L'ATTO DI FUSIONE PER INCORPORAZIONE DI FIAT INDUSTRIAL SPA IN CNH INDUSTRIAL N.V. E L'ATTO DI FUSIONE DI CNH GLOBAL N.V. IN CNH INDUSTRIAL N.V. A OGGI L'INTEGRAZIONE DELLE DUE SOCIETÀ SI È COMPLETATA.

der globale nel settore dei Capital Goods, porta in eredità alla CNH Industrial un profilo di business che assicura una posizione competitiva unica al mondo, unendo la più vasta offerta con la più ampia presenza geografica. "La verità - precisava Marchionne - è che negli ultimi nove anni abbiamo creato, da realtà che convivevano, in modo più o meno forzato, con altre attività, un gruppo omogeneo, con un orizzonte globale e tra i più forti del comparto. Il primo step è avvenuto proprio a partire dal 2004, quando abbiamo introdotto nuovi principi di gestione e una nuova cultura, basati sul senso della sfida e della competizione. Poi, abbiamo avviato un significativo processo di riposizionamento

dei marchi e dei prodotti, tanto in CNH quanto in Iveco, dando impulso alle attività internazionali di entrambe le aziende. I risultati, economici e commerciali, sono arrivati ben presto. Subito dopo, purtroppo, la crisi ha colpito tutti i settori industriali. Per contenere l'impatto, abbiamo avviato rigorose misure di contenimento dei costi, adottando una gestione rigorosa e disciplinata, che ci ha permesso di superare un anno critico come il 2009 senza disperdere energie e risorse. Ma non abbiamo abbandonato le nostre ambizioni sul futuro dei business".

"Fiat Industrial - aveva poi aggiunto Marchionne - ha dimostrato di saper costruire la propria strada in modo autonomo e lo ha fatto con passo veloce ed efficiente. Il significato del nuovo Gruppo CNH Indu-



Un veicolo da cantiere Astra HD9. In alto, una Case 921F in azione.

strial va ben oltre gli aspetti tecnici. Si tratta di un'operazione che risponde a una logica di semplificazione, ma anche di crescita, di autonomia e di efficienza. Con la fusione, libereremo il potenziale che deriva dall'operare come un Gruppo totalmente integrato e multinazionale, in grado di competere ai

massimi livelli nel settore dei capital goods e capace di attrarre investitori internazionali. Il Gruppo avrà la flessibilità necessaria per perseguire le migliori scelte strategiche e cogliere le opportunità di sviluppo e di consolidamento che si dovessero presentare, coerenti con le ambizioni di un'azienda leader nel settore. CNH Industrial è una società con un percorso di crescita ben definito".

Tutti i marchi di riferimento avranno il vantaggio di potersi focalizzare sui rispettivi obiettivi e di beneficiare, allo stesso tempo, di una maggiore integrazione con le altre strutture del Gruppo. Sarà garantita l'ottimizzazione delle risorse, il far leva sulle sinergie industriali e commerciali, l'aumentare il valore di ogni singolo brand e quello complessivo della nuova azienda. Anche la nuova struttura organizzativa riflette il profilo internazionale dei business e renderà più omogenee le attività operative, facilitando il processo di integrazione.

CNH Industrial N.V. è stata costituita nel novembre 2012 ed è Cora divenuta operativa in seguito al completamento delle operazioni di fusione di Fiat Industrial Spa e CNH Global N.V. Leader globale nel settore dei capital goods, Fiat Industrial ha invece iniziato a operare il 1° gennaio 2011, a seguito dello scorporo delle attività di Iveco, CNH e FPT Industrial da Fiat Spa. CNH, protagonista a livello mondiale nel settore delle macchine agricole e movimento terra, è stata costituita il 12 novembre 1999 con la fusione di New Holland N.V. e Case Corporation. Dai trattori e dalle mietitrebbie alle escavatrici, pale, dai camion ai bus e ai veicoli antincendio fino ai mezzi per la protezione civile e alle soluzioni powertrain on e off road e marine, CNH Industrial progetta, costruisce e vende "macchine da lavoro".

L'expertise dell'azienda abbraccia diversi settori e continenti, fondandosi su una grande tradizione di storici successi e significativi contributi allo sviluppo della conoscenza tecnologica negli am-

AMPIA GAMMA DI PRODOTTI

UN GLOBAL PLAYER DALLA FORTE COMPETITIVITÀ

biti in cui opera. I marchi di CNH Industrial partono da queste basi per offrire ai clienti prodotti e soluzioni tecnologicamente all'avanguardia, in qualità di leader globali nei rispettivi settori di business. La grande base industriale, l'ampia gamma di prodotti e la presenza geografica a livello mondiale sono i pilastri su cui CNH Industrial può organizzare la sua offensiva.

Attraverso i suoi marchi, l'azienda progetta, costruisce e commercializza veicoli industriali, autobus, veicoli speciali (Iveco), macchine agricole e per il movimento terra (Case e New Holland),

oltre ai relativi motori e trasmissioni e a motori per applicazioni marine (FPT Industrial). In base ai dati di Fiat Industrial al 31 dicembre 2012, la società ha registrato ricavi per 25,8 miliardi di euro. Il 31,8 per cento dei ricavi proviene dall'Europa (Italia esclusa), il 28,5 per cento dal Nord America, il 14,9 per cento dal Mercosur, il 7,9 per cento dall'Italia e il 16,9 per cento dal resto del mondo.

I dipendenti risultavano alla fine dello scorso anno oltre 68mila, i concessionari circa 6mila. CNH Industrial è presente in 190 paesi e vanta un'esclusiva posizione competitiva attraverso i suoi 12 brand, i 64 stabilimenti produttivi di cui 23 localizzati in Europa (Italia esclusa), 14 in Italia, 10 in Nord America, 9 nel Mercosur e 8 nel resto del mondo. Altrettanto abbondante la cifra relativa ai centri di ricerca e sviluppo: i 49 siti complessivi sono dislocati in tutto il globo, 18 in Europa (Italia esclusa), 13 in Nord America, 10 in Italia, 5 nel Mercosur e 3 nel resto del mondo.

MERCEDÉS-BENZ

Milano pulita con Eonic

L'AZIENDA MILANESE SERVIZI AMBIENTALI HA SCELTO 14 ESEMPLARI ECOLOGICI DEL VEICOLO SPECIALE MERCEDES-BENZ IN CONFIGURAZIONE 2628 NGT ALIMENTATI A METANO.



FABIO BASILICO
MILANO

Sulle strade di Milano circoleranno alcuni nuovi esemplari di Mercedes-Benz Eonic, la gamma di veicoli speciali della Stella specialista dei servizi municipali, di raccolta e distribuzione. L'Amsa, Azienda Milanese Servizi Ambientali, da sempre

attenta all'eco-compatibilità, ha scelto Mercedes-Benz per rinnovare la propria flotta veicolare con l'introduzione di 14 esemplari Eonic 2628 NGT (Natural Gas Technology) alimentati a metano. Eonic è caratterizzato dalla cabina ribassata con ampia vetratura che consente un accesso al veicolo estremamente facile, favorendo tutte le atti-



L'Eonic 2628 NGT entrato a far parte della flotta dell'Amsa.

vità che, soprattutto in ambito urbano, prevedono frequenti salite e discese dal veicolo.

Caratteristica fondamentale dell'Eonic è l'attenzione all'ambiente: la versione NGT a meta-



no adotta infatti un efficiente motore a sei cilindri in linea M 906 LAG da 6.9 litri che eroga una potenza di ben 205 kW/279 cv.

Rispetto alla versione diesel i consumi di 63 kg/100 km scendono di circa il 14 per cento, mentre le emissioni, pari a 157,50 kg/100 km, sono inferiori del 18 per cento. Inoltre, le emissioni dell'Eonic a metano non contengono né polveri sottili né particolato. Un altro vantaggio è la silenziosità del motore NGT che favorisce Eonic anche nel caso di consegne notturne o nel weekend in zone

densamente abitate.

La trasmissione della forza è sempre affidata a un cambio automatico con convertitore di coppia. Eonic nasce per essere la base perfetta per realizzare ogni allestimento nell'ambito dei servizi municipali; il veicolo esce infatti dalla fabbrica con tutti gli accorgimenti utili a chi deve montare sul telaio attrezzature specifiche: predisposizione per montaggi a posteriori, impianto elettrico per compattatore, estensione filo elettrico per luci posteriori e predisposizione per fanaleria, centralina parametrabile.

ANCHE EONIC ADOTTA MOTORIZZAZIONI EURO 6

PIÙ EFFICIENTE NEI SERVIZI CITTADINI

Con l'introduzione dei nuovi motori BlueEfficiencyPower anche Eonic diventa protagonista dell'offensiva per l'efficienza firmata Mercedes-Benz. Eonic, insieme al collega Unimog, introduce l'era dei motori Euro 6 anche per i veicoli speciali, con un netto incremento di potenza, efficienza e comfort. I nuovi motori producono fino al 90 per cento in meno di emissioni e di particolato rispetto ai precedenti. Il nuovo Eonic, oltre ai motori Euro 6 ecologici e potenti, si caratterizza per altri importanti interventi: la spaziosa cabina Low Entry è stata ulteriormente perfezionata con un accesso ergonomico che consente di svolgere il lavoro in modo ancora più efficiente.

Le innovazioni riguardano anche lo chassis: il vasto numero di varianti di autotelaio permette innumerevoli possibilità di impiego. La nuova disposizione dei gruppi dietro la cabina e gli accorgimenti sul telaio consentono infatti di rendere ancora più facile l'allestimento di sovrastrutture.

E nonostante il sovrappeso o il montaggio di componenti supplementari richiesti dalla norma Euro 6, alcune misure mirate a ridurre la massa del veicolo hanno consentito di man-

tenere invariato il carico utile. Senza contare che un'ampia gamma di componenti dell'Eonic sono stati ripresi dalla produzione di veicoli industriali in grande serie, sono nuovi l'architettura di sistemi elettronici, componenti dell'autotelaio, catena cinematica e comandi. Fatta eccezione per la collaudata scocca della cabina, l'Eonic è ora un veicolo totalmente nuovo. Già dal primo sguardo appare evidente il family feeling con le nuove Serie di veicoli industriali della Stella. La nuova mascherina del radiatore, i paraurti più robusti e le luci diurne a Led di serie caratterizzano il design moderno del nuovo Eonic. Al momento di salire sulla cabina Low Entry, salta all'occhio la nuova disposizione degli interni: il conducente e i passeggeri possono così apprezzare ancora di più la cabina con il collaudato accesso ribassato e lo spazio interno straordinariamente generoso.

La plancia completamente rinnovata con il nuovo volante multifunzione permette un rapido accesso al display del quadro strumenti e all'autoradio, come pure i comandi posizionabili secondo le esigenze individuali offrono al conducente le migliori condizioni di lavoro. Lo spostamento del freno di stazionamento e il

comando del cambio all'altezza del volante rendono l'utilizzo più confortevole, sicuro ed ergonomico. A garantire maggiore spazio di stivaggio provvedono invece i vani portaoggetti con serratura posti al di sopra dei sedili dei passeggeri, come pure i portabevande integrati nel ripiano centrale.

Dietro i sedili dei passeggeri è previsto un ulteriore spazio per riporre un massimo di tre bottiglie. Le altre caratteristiche principali della cabina consistono nella nuova disposizione delle bocchette di ventilazione e nella tendina parasole avvolgibile a comando elettrico, che abbinata a un migliore isolamento della cabina e del tunnel motore contribuisce a creare un ambiente lavorativo più rilassante, oltre naturalmente all'accesso ribassato e alla porta pieghevole a libro completamente vetrata.

Anche nel caso dell'Eonic la Casa di Stoccarda è riuscita a ottenere lo stesso risultato conseguito negli altri veicoli industriali di grande serie, dall'Atego all'Actros: un risparmio di carburante anche del 4 per cento e una riduzione del consumo di AdBlue che può arrivare fino a un massimo del 40 per cento. Grazie alla maggiore affidabilità del veicolo e a intervalli di manutenzione più lunghi si riducono anche i costi di riparazione e manutenzione, con un conseguente notevole incremento della redditività.

La gamma Eonic adotta due 6 cilindri da

7.7 litri della Serie OM 936 LA con una potenza base di 220 kW/299 cv e una motorizzazione di punta di 260 kW/354 cv. Con notevoli valori di coppia pari a 1.200 Nm e 1.400 Nm rispettivamente, la motorizzazione si adatta perfettamente alle impegnative esigenze di impiego dell'Eonic. I motori erogano quindi una maggiore potenza a regimi più bassi.

La catena cinematica dell'Eonic è dotata come sempre del cambio automatico Allison a 6 marce che consente di guidare più comodamente nel traffico intenso dei centri urbani. Per la nuova generazione dell'Eonic il cambio è stato abbinato al software Eco che consente di risparmiare carburante e migliorare il comfort di marcia.

Un posto di rilievo in gamma è occupato dall'Eonic NGT: con il metano fossile o il biogas rinnovabile, Eonic soddisfa requisiti nettamente superiori a quelli previsti per legge e contribuisce a rendere le metropoli più eco-compatibili e pulite. Di conseguenza Mercedes-Benz ha voluto continuare a perfezionare le motorizzazioni a gas sulla base della nuova generazione di motori all'avanguardia anche per i requisiti della normativa Euro 6.

I modelli a due e tre assi di Eonic sono disponibili con diverse misure di passo: da quella più compatta e maneggevole da 3.450 mm fino a un massimo di 5.700 mm. La cabina è proposta in versione alta (con altezza interna di 1.745 mm) e bassa (1.295 mm).



Oltre ai motori Euro 6, il nuovo Eonic propone una spaziosa cabina Low Entry perfezionata con un accesso ergonomico che consente di lavorare meglio. A destra, un Eonic in servizio all'aeroporto.

KENWORTH

Paccar ha prodotto e installato oltre 40mila motori Paccar MX-13 su camion Kenworth e Peterbilt in Nord America dall'inizio della produzione del motore a metà del 2010. "Nel secondo trimestre del 2013, il tredicesimo motore Paccar MX è stato installato nel 30 per cento dei camion pesanti Kenworth e Peterbilt", ha detto Craig Brewster, vice presidente Paccar. L'azienda americana ha ampliato la propria gamma di motori Paccar con l'introduzione del nuovo motore Paccar MX-11, con una potenza massima di 440 CV, propulsore programmato per essere disponibile nei nuovi modelli Daf CF e XF Euro 6 nel quarto trimestre del 2013 e nei camion Kenworth e Peterbilt nel 2015.

Kenworth Truck Company festeggia quest'anno il suo novantesimo anniversario. Nel 1923, Harry Kent e Edgar Worthington unirono le forze per progettare e realizzare un camion per l'industria

FESTEGGIATI 90 ANNI DI STORIA INDUSTRIALE Prodotti oltre 900mila camion.

del legno: il risultato è stato un camion Kenworth. Kenworth ha sviluppato un eccellente patrimonio di qualità, innovazione e tecnologia, producendo più di 900mila dei camion migliori del mondo. "Negli ultimi 90 anni - ha detto Gary Moore, general manager Kenworth e vice presidente Paccar - Kenworth è leader nello sviluppo di veicoli che sono efficienti nei consumi, produttivi ed economici nella loro operatività. Kenworth è molto orgogliosa della sua storia di successo nel settore e l'eccellenza del prodotto a beneficio dei nostri clienti in tutto il mondo"



PACCAR

Volano ricavi e utili

MARCO CHINICÒ
WASHINGTON

"Paccar ha riportato buoni ricavi e un utile netto nel secondo trimestre del 2013. I risultati del secondo trimestre riflettono i benefici del graduale miglioramento nelle vendite di camion e aftermarket e dei servizi finanziari in tutto il mondo. Sono molto orgoglioso dei nostri 22mila dipendenti che consegnano risultati eccellenti ai nostri azionisti e clienti".

Con queste entusiastiche parole Mark Pigott, presidente e chief executive officer Paccar, ha illustrato i risultati economici della seconda trimestrale 2013: l'azienda americana ha guadagnato 291,6 milioni di dollari (0,82 dollari per azione), rispetto ai 297,2 milioni (0,83 dollari per azione) conseguiti nel secondo trimestre del 2012. Nel secondo trimestre le vendite nette e i ricavi dei servizi finanziari ammontano a 4,30 miliardi di dollari, rispetto ai 4,46 miliardi del secondo trimestre del 2012.

I ricavi netti dei servizi finanziari per i primi sei mesi del 2013 sono stati di 8,22 miliardi di dollari rispetto ai 9,23 miliardi dell'anno scorso. Nei primi sei mesi del 2013, Paccar ha registrato un utile netto di 527,7 milioni di dollari (1,49 dollari per azione) rispetto ai 624,5 milioni (1,75 dollari per azione) del

2012. Quanto agli investimenti, il più rilevante riguarda la costruzione della fabbrica Daf a Ponta Grossa, in Brasile, avviata con le tempistiche previste.

"Il Brasile - ha dichiarato Marco Davila, presidente Daf Brasil - è un mercato importante, le previsioni di vendita nel settore dei camion al di sopra delle sei tonnellate stimano 140mila veicoli nel 2013. La gamma di prodotti Daf offre qualità premium, bassi costi operativi e il motore Paccar MX-13 leader di settore. I nostri rivenditori in Brasile stanno costruendo

nuovi impianti in tutto il paese per fornire supporto post-vendita di prima classe. Non vediamo l'ora che si avvii la produzione di camion Daf in Brasile alla fine di quest'anno".

Quanto all'andamento del mercato, Daf ha raggiunto quest'anno nel segmento superiore alle 16 tonnellate una quota del 15,8 per cento in Europa, ed è leader di mercato in Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio e Europa centrale.

Il magazine del Regno Unito "Motor Transport" ha onorato il Daf XF105 con il

premio 2013 Truck Fleet of the Year. "I trasportatori - ha dichiarato Harrie Schippers, presidente Daf - riconoscono la leadership del prodotto Daf quanto a qualità, bassi costi di gestione ed eccellente valore di rivendita. La gamma di veicoli leader del settore di Daf è stata migliorata con il lancio dei nuovi veicoli XF, CF e LF Euro 6. Si stima che le vendite nel settore nel mercato dei camion al di sopra delle 16 tonnellate in Europa quest'anno sarà nel range di 210-230mila unità".

"Anche in Stati Uniti e Canada - ha dichiarato Dan

Sobic, vice presidente esecutivo Paccar - nel 2013 le vendite dovrebbero attestarsi nel range di 210-230mila veicoli. I nostri clienti beneficiano di livelli record di tonnellaggio merci. La domanda di truck è trainata principalmente dalla sostituzione in corso per l'in-

di capitale, prodotti innovativi e nuove tecnologie. Investimenti di capitale per 425-475 milioni di dollari e in ricerca e sviluppo per 250-275 milioni sono destinati nel 2013 a nuovi prodotti e maggiore capacità di produzione. "Kenworth, Peterbilt e Daf - ha

SEGNALI INCORAGGIANTI: PER I MANAGER DEL COLOSSO STATUNITENSE LA RIPRESA È DIETRO L'ANGOLO SIA NEGLI USA SIA IN EUROPA. A FINE ANNO ENTRERÀ IN FUNZIONE LA NUOVA FABBRICA BRASILIANA, PER SERVIRE UN MERCATO CHE NEL SOLO 2013 VALE OLTRE 140MILA UNITÀ.

vecchiamento della popolazione dei camion e un settore immobiliare che va migliorando. Il mercato dei veicoli dovrebbe beneficiare della proiettata espansione economica nel resto dell'anno, in particolare la crescita della produzione di auto e attività di costruzione".

Gli ottimi profitti Paccar a lungo termine, la solidità patrimoniale e l'intensa attenzione a qualità, tecnologia e produttività hanno permesso alla società nel corso degli ultimi dieci anni di investire 5,5 miliardi di dollari in progetti

detto Ron Armstrong, Presidente Paccar - hanno lanciato una nuova famiglia di veicoli di alta qualità e basso consumo. La gamma di motori Paccar è stata ampliata con l'introduzione nel 2013 del Paccar MX-13 e dei motori Paccar MX-11. Kenworth T880 e i camion Peterbilt Model 567 sono progettati per il mercato professionale e andranno in produzione nel quarto trimestre del 2013". Paccar è così protagonista di un'offensiva su scala planetaria che testimonia il ruolo di global player del costruttore americano.

RISULTATI RECORD

KENWORTH E PETERBILT ORGOGGIOSI DEL LORO PRIMATO AMBIENTALE

Kenworth e Peterbilt producono autocarri alimentati a gas naturale liquefatto (GNL) e gas naturale compresso (CNG) dal 1996. Paccar quest'anno è leader di quota nel mercato dei camion a gas heavy-duty negli Stati Uniti, fornendo la più ampia gamma di soluzioni per veicoli over-the-road, applicazioni regionali e utilizzo professionale. I modelli Kenworth e Peterbilt sono attualmente disponibili con motore da 9, 12 o 15 litri. "Le piattaforme di motori a gas naturale di Paccar - ha dichiarato Craig Brewster, vice presidente Paccar - offrono una tecnologia efficiente e rispettosa dell'ambiente che avvantaggia i clienti in una vasta gamma di applicazioni".

Paccar Financial Services (PFS) ha un portafoglio di 155mila autocarri e rimorchi, con un totale attivo di 10,93 miliardi di dollari. PacLease, una delle principali società di leasing full-service in Nord America e in Europa, con una flotta di oltre 33mila veicoli, è inclusa in questo segmento. Nel corso del secondo trimestre e del primo semestre 2013, PFS ha visto aumentare i profitti grazie alla crescita dei saldi di portafoglio. PFS ha raggiunto il record di trimestrale ante imposte di 81,5 milioni di dollari nel secondo trimestre del 2013 rispetto ai 77,4 milioni di dollari guadagnati nel secondo trimestre del 2012. I ricavi del secondo trimestre sono stati pari a 288,8 milioni di dollari rispetto ai 266,1 milioni dello stesso trimestre del 2012. Per il periodo di sei mesi, il risultato ante imposte dei servizi finanziari ha raggiunto il record di 161,6 milioni di dollari rispetto ai 148,7 milioni dello scorso anno. I ricavi del primo semestre sono stati pari a 581,9 milioni di dollari rispetto ai 527,5 milioni per lo stesso periodo un anno fa. "Dealer e clienti - ha detto Bob Bengston, vice presidente Paccar - apprezzano l'impegno di PFS nel fornire soluzioni tecnologiche all'avanguardia, eccellente servizio clienti e supporto dedicato nel settore dei trasporti in tutte le fasi del ciclo economico".



Un nuovo Daf XF Euro 6 su strada. In alto due modelli delle gamme americana Kenworth e Peterbilt.



FABIO BASILICO
MÜNSINGEN

Mentre i primi veicoli della nuova generazione del Mercedes-Benz Unimog BlueTec con motori Euro 6 e altre importanti innovazioni sono stati già consegnati dopo la presentazione della scorsa primavera, al Centro Collaudi di Münsingen la stampa specializzata internazionale ha avuto l'occasione di provarli e di conoscere da vicino diverse combinazioni di attrezzi. Un'occasione preziosa per testare le qualità del proget-

to Unimog e di apprezzarne le caratteristiche uniche che ne fanno un punto di riferimento assoluto del mercato come portattrezzi versatile e tuttofare.

Più pulita, più efficiente e più potente sono le tre caratteristiche che raggruppano i i plus della nuova generazione Unimog.

Nel computo rientra senza dubbio la modernissima cabina con visibilità a tutto campo ma anche l'abilità dei progettisti che sono riusciti ad alloggiare in modo ottimale nell'autotelaio estremamente compatto gli

elaborati gruppi ausiliari concepiti per l'Euro 6. La gamma ora è composta da otto modelli: gli U 216 e U 218, i nuovi modelli base compatti ed eredi dell'U 20, e i modelli U 318, U 423, U 427, U 430, U 527 e U 530. Sviluppati espressamente per l'utilizzo di attrezzi, i nuovi Unimog rinnovano il concept offrendo una soluzione globale celebre per versatilità e flessibilità. Il sofisticato assetto con trazione integrale permanente, notevole altezza libera dal suolo grazie agli assi a portale, comfort di marcia elevato, am-

pie articolazione degli assali e bloccaggio dei differenziali su entrambi gli assi rappresenta la base, mentre le quattro zone d'attacco e di montaggio per gli attrezzi (davanti con piastra frontale unificata, dietro tra gli assali e sul cassone oppure sul telaio) che possono essere azionati idraulicamente, meccanicamente o elettricamente rendono il sistema davvero completo. Per gli attrezzi a comando elettrico, sulla cabina e all'esterno sono previste quattro prese di corrente standardizzate. Senza contare la manegge-

trasporto) e invernali (sgombero della neve e fresatura), logistica comunale e a carattere stagionale, come lo sminuzzamento di rami o l'aspirazione di foglie. Diversi lavori si possono eseguire con un solo passaggio, come la potatura delle siepi lungo i margini della strada nella combinazione con braccio decespugliatore frontale e falciaerba per banchine stradali e, come nel caso del falciaerba trifunzionale, con falciatrice posteriore. Unimog occupa un posto fisso anche in molti altri settori: in quello e-

tipicamente Unimog ma anche totalmente rinnovato. Nei nuovi paraurti sono integrate le luci diurne a Led e i tergicristalli sono alloggiati al di sopra del parabrezza, in modo da garantire un'area di detersione maggiore e una pulizia ottimale del vetro in presenza di pioggia e neve.

Prima di far entrare in azione un Unimog, occorre naturalmente salirci a bordo, dove si apprezza immediatamente la seduta alta e la visibilità ottimale. Il volante multifunzione con piantone dello sterzo regolabile mette subito a suo agio: Unimog ha uno sterzo assai flessibile che permette di guidare in tutta comodità senza venir meno alla sicurezza. I comandi sono tanti ma tutti ergonomicamente posizionati e ottimizzati: nelle leve di comando dello sterzo sono integrate varie funzioni di marcia come quelle del cambio o del nuovo freno motore Premium. Anche il quadro strumenti con tutte le informazioni per il conducente è stato rinnovato e presenta un display ampio e luminoso. Pratico e maneggevole il joystick per comandare gli attrezzi, estraibile e con varie funzioni, come ad esempio l'inversione del senso di marcia in fase di lavoro. A garantire una visuale libera sugli attrezzi frontali provvede il nuovo sistema di monitoraggio con telecamera anteriore. Insomma, tutto concorre al sensibile alleggerimento delle fatiche del conducente. Come sempre è disponibile a richiesta l'esclusivo sistema VarioPilot: volante e pedali si possono spostare dalla postazione di guida per essere utilizzati sul lato passeggero.

Due serie di motori BlueEfficiency Power di nuova concezione permettono all'Unimog di rispettare la norma Euro 6 e assicurano una maggiore efficienza, soprattutto durante l'uso di attrezzi, mettendo a disposizione una potenza ancora più elevata. Si tratta di tre propulsori a 4 cilindri e due unità a 6 cilindri. La potenza è compresa tra 115 kW/156 cv e 220 kW/299 cv, 5.1 e 7.7 litri rispettivamente le cilindrata. I modernissimi propulsori, parte integrante dell'aggiornata offerta motoristica Daimler, coniugano consumi di carburante ridotti (si arriva anche al 3 per cento in meno) e ottimale riduzione delle emissioni (quelle di particolato diesel e di ossidi di azoto sono inferiori anche del 90 per cento rispetto ai dati dei motori Euro 5). Il cambio elettropneumatico con otto marce avanti e sei retromarce è stato anch'esso perfezionato e l'inversore sincronizzato Electronic Quick Reverse accelera come sempre l'inversione del senso di marcia per agevolare ulteriormente il lavoro di utilizzo degli attrezzi.

SOFISTICATI SISTEMI ARRICCHISCONO LA DOTAZIONE

UNIMOG, LA VERSATILITÀ CHE VA A BRACCETTO CON LA TECNOLOGIA

Oggi, la specializzazione non può fare a meno della tecnologia. Più si è specializzati, più sono necessari strumenti e dispositivi che definiscono la specializzazione e la rendono qualcosa di unico. È il caso del nuovo Unimog, che propone una serie di sofisticati sistemi studiati appositamente per favorire la versatilità d'impiego del porta-attrezzi tedesco. Unimog è dotato di un'autentica novità mondiale: la trazione sinergica. Il sistema EasyDrive permette di passare dalla trazione idrostatica alla trasmissione meccanica durante la marcia, a seconda delle esigenze del tipo di impiego.

La nuova trazione idrostatica dell'Unimog adesso consente di raggiungere una velocità di 50 km/h, aumentando la potenza idrostatica del 20 per cento. Mentre la guida e l'uso degli attrezzi senza interruzioni riducono in particolare l'usura della frizione e rendono il lavoro più produttivo, guidare con il cambio manuale fa risparmiare carburante grazie al rendimento ottimale. Nel caso del cambio, il conducente può commutare fra i dispositivi azionando la frizione, mentre con il cambio automatizzato (a richiesta) questo processo si svolge in modo del tutto automatico. Il nuovo sistema si può attivare a scelta tramite la leva di comando sullo sterzo, il joystick del sistema idraulico o il pedale dell'acceleratore. Con la trazione EasyDrive il conducente, durante l'utilizzo degli attrezzi, si può concentrare contemporaneamente sia sulla strada che sulla superficie d'intervento, potendo contare sul massimo in termini di sicurezza e comfort di comando.

Con la gamma rinnovata, il nuovo impianto idraulico di lavoro comanda gli attrezzi con precisione e senza movimenti bruschi, mettendo contemporaneamente a disposizione il 30 per

cento in più di potenza idraulica. L'azionamento degli attrezzi è stato migliorato anche sotto un altro aspetto: la presa di forza anteriore adesso trasmette una potenza massima di 160 kW contro i 150 kW del modello precedente.

In alternativa all'impianto idraulico di lavoro c'è l'impianto idraulico di potenza VarioPower (disponibile a partire dal modello U 318) che, ulteriormente perfezionato, è in grado di sostituire le pompe esterne innestabili sulla presa di forza o i motori diesel ausiliari, come ad esempio nel caso delle spazzatrici. Ciò consente di risparmiare carburante, spazio e peso. E anche l'autotelaio dell'Unimog si può alleggerire, quando l'impianto idraulico di lavoro non è necessario: il sistema è infatti facilmente sostituibile e può essere semplicemente smontato dal suo alloggiamento per aumentare il carico utile.



volezza, che, come abbiamo potuto constatare, è realmente paragonabile a quella di un'autovettura (diametro di volta a partire da 12,60 m), e le misure di passo contenute a partire da 2.800 mm: il tutto assicura elevate capacità di manovra negli spazi più ristretti.

Unimog mette a disposizione in tutto il mondo il sistema di azionamento giusto e gli attrezzi speciali ideati per più di mille diverse applicazioni. Come i servizi municipali: lavori di servizio estivo (sfalcio dell'erba, pacciamatura, pulizia e

nergetico e nell'economia forestale, nel settore agrario, nell'edilizia, su rotaia o negli aeroporti, nella protezione antincendio e nella manutenzione stradale. Interessante l'impiego bimodale su strada e rotaia: il veicolo può essere utilizzato da un lato per manovrare carri merci nelle industrie, nei porti e nelle stazioni, dall'altro per il servizio estivo e invernale multifunzionale in questi settori di impiego a una velocità massima di 90 km/h.

La cabina si presenta accattivante nel suo moderno design,



Sopra e a sinistra, due applicazioni dell'Unimog, ancora una volta veicolo portattrezzi punto di riferimento del mercato.



FABIO BASILICO
GENOVA

Il metano convince sempre di più utenti e produttori. Lo sa bene il Gruppo Fiat che al metano ha sempre creduto, ricambiata dal successo di mercato: lo testimoniano le oltre 560mila unità tra vetture e veicoli commerciali Natural Power venduti in Europa dal 1997. Anche in Italia, il gas naturale sta progressivamente conquistando nuovi fans: nel periodo gennaio-settembre 2013 sono state 56.300 le vetture vendute. Le stazioni di rifornimento cresceranno a un totale di 965 entro fine anno e sono destinate a crescere di numero nel futuro. Certo, il fatto che la rete autostradale ne sia sostanzialmente sprovvista è un grosso gap da colmare, ma le prospettive di incrementare i punti di rifornimento distribuiti sul territorio è un buon segnale di miglioramento. La domanda di veicoli alimentati a metano è aumentata di oltre il 29 per cento nei primi nove mesi dell'anno in corso: un dato che è stato diffuso da Fiat in occasione della presentazione ufficiale, avvenuta

all'interno dell'11esima edizione del Festival della Scienza di Genova, della Fiat 500L Living 0.9 TwinAirTurbo a metano da 80 cv, ennesima proposta torinese che affianca la 500L a metano, che in Italia è venduta per il 30 per cento con motorizzazione a metano. La Fiat 500L Living 0.9 TwinAirTurbo è dotata dell'innovativo motore bi-

gno verso la riduzione dell'impatto ambientale e sociale della vettura e del veicolo commerciale durante tutto il loro ciclo di vita. "Nell'attuale contesto - ha spiegato Gianluca Italia, Direttore Emea del brand Fiat - solo la combinazione di tecnologie convenzionali e alternative offre risultati concreti e immediati. Per questo Fiat Group

SEMPRE PIÙ MASSICCIO L'INTERVENTO DEL COSTRUTTORE TORINESE NEL SETTORE DEL METANO. IL CARBURANTE ALTERNATIVO ED ECOLOGICO PARTE INTEGRANTE ANCHE DELL'OFFENSIVA DI PRODOTTO NEL SETTORE VEICOLI COMMERCIALI.

fuel nominato "Best Green Engine of the Year 2013" - una delle dodici categorie in cui è diviso il prestigioso "International Engine of the Year Awards" - che combina i vantaggi ecologici dell'alimentazione a metano con la potenza e il divertimento di guida assicurati dalla tecnologia Turbo TwinAir. Il dato del 25% in meno di consumi testimonia le qualità economiche del propulsore.

Fiat considera un'imprescindibile scelta strategica l'impe-

gnone verso la riduzione dell'impatto ambientale impegnandosi su più fronti a iniziare dai propulsori tradizionali (benzina e diesel) che, grazie alle tecnologie proprietarie Multijet di seconda generazione (diesel), MultiAir 2 e TwinAir (benzina), migliorano in termini di efficienza e riducono le emissioni. Il secondo fronte che vede Fiat in prima fila è lo sviluppo dell'utilizzo di alimentazioni alternative benzina/metano e benzina/Gpl con una strategia molto

FIAT GROUP

Il metano seduce sempre più



In alto, la Panda Van, uno dei modelli della gamma Fiat Professional offerti con alimentazione a gas naturale. Sopra, il Doblò Cargo.

burì più reattivi che causano la formazione di altri inquinanti. Inoltre, rispetto al funzionamento a benzina, evidenziano una riduzione di CO₂ del 23 per cento. Dunque, il metano è il carburante più "pulito" ed economico oggi disponibile oltre a essere potenzialmente una fonte rinnovabile grazie allo sviluppo del biometano, gas di origine non fossile, prodotto tramite digestione anaerobica e purificato per giungere a una composizione analoga a quella prevista per il gas naturale. Nel calcolo delle emissioni generate durante il ciclo di produzione, trasporto, immagazzinamento e utilizzo dal pozzo alla ruota, un veicolo alimentato a biometano produce emissioni di CO₂ paragonabili a quelle di un veicolo elettrico alimentato con energia elettrica prodotta da fonti rino-

LE TRE ERRE DELLA TUTELA AMBIENTALE

RECUPERARE, RICICLARE, RIUTILIZZARE: AL CENTRO DELL'IMPEGNO DI FIAT

Recuperare, Riciclare, Riutilizzare: le tre R dell'impegno ambientale di Fiat. Il costruttore infatti monitora l'impatto ambientale dei suoi prodotti in tutte le fasi del loro ciclo di vita: dalla progettazione e dalla scelta dei materiali fino all'utilizzo e allo smaltimento finale degli stessi veicoli. A tal fine, promuove l'uso di materie prime e sostanze eco-compatibili. Inoltre, soluzioni volte a facilitare il recupero dei veicoli sono oggetto di un continuo studio e sviluppo. Sulla base di questo impegno, i veicoli omologati in Europa da Fiat sono risultati recuperabili al 95 per cento e riciclabili per l'85 per cento del loro peso. Oltre alla progettazione, Fiat cura lo smaltimento corretto dei propri veicoli e il recupero dei materiali, fonte di

nuove materie prime, secondo quanto richiesto dalla Direttiva Europea 2000/53/CE. Il recupero è garantito dalla presenza di un network di 300 aziende di demolizione convenzionate con Fiat, uniformemente distribuite sul territorio nazionale, in grado di garantire la corretta attività di demolizione e di recupero dei veicoli a fine vita e il ritiro a costo zero per il cliente finale. Questa attività, unitamente ai progetti di ricerca per lo sbocco sul mercato dei materiali provenienti dalle attività di riciclaggio, ha consentito negli anni il raggiungimento e il superamento dei target di recupero previsti dalla legge, pari all'86 per cento in peso su oltre un milione e mezzo di veicoli a fine vita in Italia.

IMPORTANTE RICONOSCIMENTO AI GREENFLEET AWARDS

FIAT PROFESSIONAL È ANCORA "COSTRUTTORE DI LCV DELL'ANNO"

Per la seconda volta consecutiva Fiat Professional è stato nominato "Produttore di LCV dell'anno" ai GreenFleet Awards 2013. La cerimonia di premiazione si è svolta all'Emirates Stadium di Londra. Il prestigioso titolo riconosce gli sforzi compiuti dai produttori per ridurre le emissioni di CO₂ e migliorare l'economia dei consumi nel settore dei veicoli commerciali leggeri.

L'attuale gamma di Fiat Professional offre numerose tecnologie che aumentano l'efficienza dei veicoli come lo Start&Stop, che gestisce lo spegnimento temporaneo del motore in caso di sosta, e il "Traction+" che incrementa la motricità del veicolo su terreni a scarsa aderenza senza la necessità di sistemi 4x4. Entrambe le tecnologie, in abbinamento ai nuovi motori turbodiesel MultiJet II, assicurano alle diverse categorie di clienti professionali i migliori livelli di consumi ed emissioni dei rispettivi segmenti.

Anche ad altre due innovazioni di Fiat Professional - eco:Drive Professional ed eco:Drive Fleet - aiutano i conducenti a raggiungere la

massima efficienza nei consumi. Entrambi i software sono l'evoluzione dell'applicazione eco:Drive. Eco:Drive Fleet permette ai gestori di flotte di monitorare i dati dei veicoli tramite un quadro di controllo online, per un aggiornamento automatico del database dei costi di esercizio e del chilometraggio per gli intervalli di manutenzione.

Ancora più innovativo il sistema eco:Drive Professional che permette ai guidatori di veicoli commerciali di inserire vari parametri, come il carico trasportato e l'area frontale del veicolo. Il software permette al cliente di analizzare l'impatto del carico sull'efficienza del veicolo e suggerisce il comportamento più appropriato per conseguire la migliore economia dei consumi.

Influire sul comportamento di guida non solo fornisce un contributo significativo alla riduzione delle emissioni di un'azienda ma può avere anche un impatto considerevole sui costi di esercizio dell'operatore grazie al taglio dei costi del carburante e alla riduzione dell'usura dei veicoli.

chiara: investire in quelle soluzioni tecnologiche che sono facili da capire, semplici da usare e che danno benefici concreti da subito. Per questo motivo il Gruppo ha deciso di puntare sul metano, il combustibile più "pulito" attualmente disponibile".

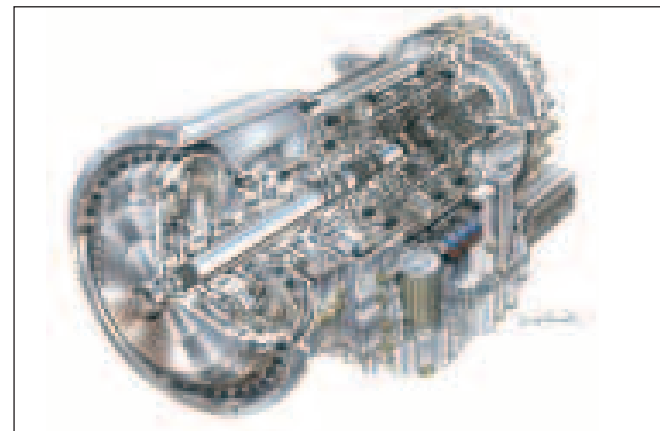
Fiat opera anche per la sensibilizzazione del cliente verso le tematiche ambientali attraverso un suo coinvolgimento attivo. Lo dimostra eco:Drive, l'applicazione eco-friendly sviluppata nel 2009 da Fiat che analizza lo stile di guida grazie ai dati raccolti in vettura e fornisce suggerimenti personalizzati. Un vero e proprio tutor digitale che, se usato in modo costante e corretto, consente di ridurre i consumi ed emissioni fino al 16 per cento. Nell'arco di vita del veicolo, l'utilizzo di eco:Drive consente un risparmio di 3 tonnellate di CO₂ e 1.900 euro di

carburante. Per il sesto anno consecutivo, nel 2012 Fiat si è confermato il brand che ha registrato il livello più basso di emissioni di CO₂ in Europa tra i marchi automobilistici più venduti, con un valore medio di 119,8 g/km. E negli ultimi 5 anni Fiat ha ridotto le proprie emissioni medie del 13 per cento andando molto oltre rispetto al target medio di 130 g/km previsto dall'Unione Europea per il 2015. Sul fronte dei combustibili alternativi, la Casa torinese ritiene che la propulsione a metano sia attualmente la scelta tecnologica più appropriata per contribuire a ridurre l'inquinamento nelle aree urbane e contenere le emissioni di CO₂. I propulsori alimentati a metano riducono al minimo le emissioni più nocive come il particolato (ridotto praticamente a zero), gli ossidi di azoto e gli idrocar-

vabili.

Da oltre 15 anni il Gruppo Fiat è il principale produttore europeo di veicoli di primo impianto a metano, l'unico a offrire la più ampia gamma eco-friendly con alimentazione bi-fuel (metano/benzina) che soddisfa le esigenze di una vasta categoria di clienti, compreso il settore professionale del trasporto merci. La gamma Natural Power di Fiat Professional si compone di esemplari delle famiglie Doblò Cargo, Ducato, Fiorino, Panda Van e Punto Van. Il programma Metano di Fiat è stato insignito di recente del prestigioso premio "Ecobest 2013" assegnato dalla giuria internazionale di "Autobest" che ha ritenuto il gas naturale la soluzione più semplice, economica e con il più basso impatto ambientale tra i combustibili oggi disponibili.





La trasmissione automatica Allison 3500R a sei velocità.

to acustico. Valori eccezionali che rendono la rumorosità di un Econic NGT paragonabile a quella di un'automobile. I veicoli Econic sono disponibili nelle configurazioni a due, tre e quattro assali, con peso lordo di 18, 26 e 32 tonnellate. In base al telaio, il motore può variare da un OM 906 LA a sei cilindri in linea con potenza da 175 kW/238 cv a 210 kW/286 cv all'unità OM 926 LA da 240 kW/326 cv o all'unità a gas naturale OM 906 LAG da 205 kW/279 cv.

Sin dal debutto dell'Eco-

10mila nel febbraio 2011 a Woerth - ecco perché abbiamo deciso di renderle standard sull'Econic. Sono state un fattore chiave per il successo del veicolo". Moltiplicando la coppia del motore allo spunto, il convertitore di coppia Allison compensa in maniera efficace la caratteristica di coppia più debole del motore a gas naturale, fornendo uno spunto superiore e una migliore accelerazione. Inoltre, gli ingranaggi elicoidali delle trasmissioni Allison sono progettati per un'operatività più dolce e silenziosa. Il

ALLISON TRANSMISSION

Econic più silenzioso ed ecologico

LINO SINARI
GRAZ

Non hanno paura della notte anche perché si muovono nel silenzio e rispettosi dell'ambiente. La complessa attività logistica dello stabilimento Magna Steyr di Graz, in Austria, è diventata più ecologica e noiseless grazie ai Mercedes-Benz Econic a gas naturale equipaggiati con trasmissioni automatiche Allison. A monte di tutto c'è un positivo test drive: per oltre un anno, un Econic NGT con trasmissione completamente automatica Allison è stato testato presso la divisione logistica di Magna Steyr. L'Econic, di proprietà della compagnia di trasporti austriaca Frikus, è il primo di questo tipo a prestare servizio nel Paese.

Il veicolo fa parte di un progetto di ricerca chiamato "Clean Heavy Duty" (trasporto ecologico di carichi pesanti), diretto dal Professor Ernst Pucher dell'Università di Tecnologia di Vienna. I risultati degli ultimi test sono sorprendenti: l'emissione di gas inquinanti dell'Econic NGT 1828 da 28 tonnellate si è ridotta in modo considerevole (circa il 20 per cento in meno di CO₂ e 30 per cento in meno di NO₂) a fronte di minori consumi per circa il 10 per cento e ridotti costi per il carburante di circa il 20 per cento.

Anche le emissioni acustiche si sono rivelate inferiori del 50 per cento rispetto a quelle prodotte da un veicolo diesel. Per questa serie di motivi, Magna Steyr ha deciso di

sostituire da subito 30 camion diesel con il modello Econic NGT.

Magna Steyr è una delle aziende più grandi della regione. Circa 100 camion viaggiano tutti i giorni tra i suoi stabilimenti e i terminali ferroviari per operazioni di logistica e approvvigionamento. Ognuno dei 100 camion percorre 320 km al giorno, per un totale di circa 32mila km al giorno, con consumi di circa 10mila litri di diesel. Quest'attività ha un impatto significativo sull'area vicina agli stabilimenti: per questo Magna Steyr ha pensato di utilizzare veicoli ecologici e silenziosi che avrebbero portato vantaggi tangibili sia alla comunità locale sia all'azienda.

Il motore dell'Econic a gas

naturale, certificato EEV per emissioni addirittura inferiori a quelle stabilite per legge, consente la circolazione dei veicoli anche in zone a traffico limitato ambientale. Inoltre, la reintroduzione del lavoro su tre turni, compreso quello notturno, che Magna Steyr sta prendendo in considerazione, sarà più semplice da conseguire grazie alla silenziosità garantita dagli Econic a gas naturale.

Econic NGT è dotato esclusivamente di trasmissione completamente automatica Allison 3500R a sei velocità.

Nonostante sia già considerato un veicolo silenzioso, i livelli acustici sono stati ulteriormente ridotti da 77 a 72 dBA, grazie all'ottimizzazione del motore, alla trasmissione automatica e all'isolamen-

PER OLTRE UN ANNO, UN MERCEDES-BENZ ECONIC NGT CON TRASMISSIONE COMPLETAMENTE AUTOMATICA ALLISON È STATO TESTATO PRESSO LA DIVISIONE LOGISTICA DELLO STABILIMENTO MAGNA STEYR A GRAZ, AUSTRIA. L'ECONIC, DI PROPRIETÀ DELLA COMPAGNIA DI TRASPORTI AUSTRIACA FRIKUS, È IL PRIMO DI QUESTO TIPO A PRESTARE SERVIZIO NEL PAESE.

nic, nel 1998, la Serie 3000 di Allison (con rallentatore opzionale) ha assicurato al veicolo una trasmissione di potenza silenziosa, affidabile ed efficiente. "Le trasmissioni Allison sono caratterizzate da un'elevata efficienza abbinata a una manutenzione minima e semplice - aveva dichiarato Michael Dietz, responsabile commerciale di Mercedes-Benz Veicoli Speciali, alla consegna dell'Econic numero

progetto di ricerca "Clean Heavy Duty" è stato finanziato dal Ministero Federale dei Trasporti, dell'Innovazione e della Tecnologia austriaco, dal territorio della Styria e dall'Ufficio per l'Ambiente della città di Graz. Sono coinvolte nel progetto anche l'Università tecnologica di Vienna, l'agenzia per l'energia di Graz, Mercedes-Benz Austria, Magna Steyr e la società di trasporti Frikus.

NUOVA FAMIGLIA DI COMANDI ELETTRONICI PER I MOTORI EURO 6

LARGO ALLA QUINTA GENERAZIONE

Euro 6 chiama, Allison Transmission risponde. L'improrogabile adeguamento alla nuova normativa anti-emissioni Euro 6, ufficialmente in vigore dal 1° gennaio 2014 ma già da tempo parte integrante delle strategie di tutti gli operatori del settore trasporti, non ha trovato impreparato il principale costruttore mondiale di trasmissioni completamente automatiche. Il produttore di Indianapolis ha approfittato di Ecomondo 2013, 17esima edizione della Fiera internazionale del recupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile, tenutasi a Rimini dal 6 al 9 novembre, per presentare la quinta generazione dei suoi comandi elettronici, pronti per i motori Euro 6 e in grado di migliorare la produttività e ridurre consumi ed emissioni in accoppiata con i nuovi motori Euro 6.

Il leader mondiale nelle trasmissioni completamente automatiche per veicoli commerciali medi e pesanti, veicoli tattici militari medi e pesanti per le forze armate statunitensi e nei sistemi di propulsione ibridi per autobus urbani

ha esposto un modello in spaccato di una trasmissione Allison 3000, adatta ai veicoli con motori da 276 kW/370 cv, una delle trasmissioni Allison più utilizzate in ambito municipale e nella raccolta rifiuti. I sofisticati comandi di quinta generazione offrono un'ampia gamma di strategie automatiche e dinamiche per ottimizzare i punti di cambio marcia in base alla conformazione del terreno, al carico del veicolo e alle condizioni operative. Caratteristica importante è che questi comandi sono in grado di dialogare al meglio con i nuovi motori Euro 6.

Tra le novità ci sono un modulo di controllo della trasmissione (TCM) più piccolo e con maggiore capacità di calcolo, nuovi selettori del cambio marcia e un software sofisticato in grado di abbattere ulteriormente i consumi. Incorporato nel modulo di controllo della trasmissione, un nuovo inclinometro aumenta la produttività e l'efficienza del veicolo. La precisione e la reattività dell'inclinometro rendono la selezione delle marce nelle modalità "Economy" e "Performance" più accurata e rapida,



riducendo ulteriormente i consumi. La nuova generazione di comandi elettronici presenta inoltre due livelli di gestione dell'accelerazione del veicolo, per migliorare ulteriormente i consumi, controllando l'immissione del carburante nel motore e moderando gli stili di guida ag-

gressivi. A Ecomondo 2013, diversi costruttori hanno esposto sui propri stand veicoli allestiti con trasmissioni Allison. Tra questi, Mercedes-Benz con il nuovo Econic e Renault con l'Access Euro 6, veicoli che montano di serie una trasmissione Allison 3000.

NUOVO DAILY



NUOVO DAILY SUPERVAN TUO A **22.400€** FINO AL 15/12

MOTORE MULTIJET II
146 CV

SOSPENSIONI
PNEUMATICHE

CLIMA
AUTOMATICO

ESP

- + **Potente** con il nuovo motore 146 CV Multijet II con cambio a 6 marce.
- + **Accessoriato** con allestimento TOP per un maggior comfort.
- + **Versatile** con sospensioni pneumatiche.
- + **Vantaggioso** solo fino al 15 dicembre ad un **prezzo incredibile e leasing con anticipo zero.**

Numero verde
800-800288

IVECO

WWW.IVECO.IT

Offerta valida fino al 15/12/2013 presso le concessionarie Iveco aderenti e fino ad esaurimento scorte. Valore di fornitura 22.400€ su versione SUPERVAN modello 35S15V/P 12 m³ con allestimento Top, ESP, cambio manuale a 6 marce, sospensioni pneumatiche, ruota e porta-ruota di scorta, nei colori di serie. Fogli illustrativi presso le concessionarie Iveco aderenti e sul sito www.iveco.it. Leasing a fino a 60 mesi: primo canone a 60 giorni, TAN (fisso) 6,29%; Tasso leasing 6,47%; anticipo zero; riscatto 5%; polizza Furto e Incendio e Kasko compresa nei canoni; 58 canoni da 540,00€. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Finanziaria S.p.A. Per le condizioni contrattuali fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili presso le concessionarie e sul sito www.ivecocapital.it. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. L'immagine è a solo scopo illustrativo.



MICHELIN

Nuove scarpe per il trasporto leggero

PAOLO ALTIERI
CAVENAGO

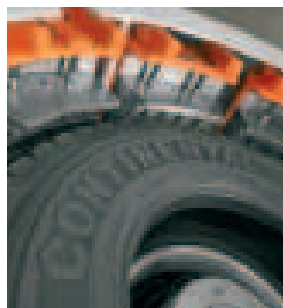
La distribuzione ha assunto un ruolo decisivo nella gestione ottimale del trasporto in ambito urbano, suburbano e regionale. Assicurare l'approvvigionamento delle merci rispettando vincoli sempre più stretti in fatto di regolamentazione del traffico in prossimità o all'interno dei centri urbani è diventata una sfida sempre più complessa e impegnativa. Se i costruttori di veicoli approntano prodotti sempre più all'avanguardia nel



CONTINENTAL

NUOVO IMPIANTO PER LA RICOSTRUZIONE

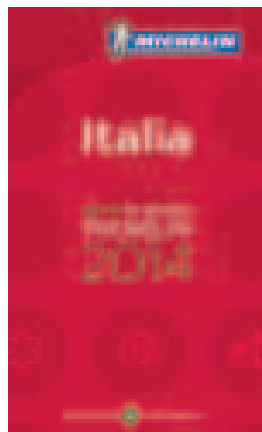
Inaugurato il nuovo impianto ContiLifeCycle di Continental nello stabilimento di Hannover-Stöcken. Lo stabilimento, progettato e costruito in meno di 18 mesi, è il primo nel suo genere a livello mondiale: al suo interno sono in funzione un impianto all'avanguardia di ricostruzione a caldo e a freddo dei pneumatici per autobus e autocarri e un'unità per il riciclo della gomma su scala industriale. "Nell'impianto ContiLifeCycle abbiamo messo a frutto tutto il nostro know-how nel campo della progettazione e della fabbricazione dei pneumatici, raggiungendo così nuovi livelli in termini di performance e caratteristiche del prodotto", ha dichiarato Nikolai Setzer, responsabile della divisione Pneumatici di Continental AG. "Queste straordinarie caratteristiche sono state ottenute con l'implementazione di tecnologie produttive derivate dalla produzione di pneumatici nuovi e il perfezionamento della tecnologia esistente di ricostruzione dei pneumatici". L'impianto ContiLifeCycle di Hannover-Stöcken fungerà da centro di competenza per il business LifeCycle di Continental a livello globale e avrà una capacità stimata a pieno regime di 180.000 pneumatici ricostruiti all'anno. Nello stabilimento è presente anche un impianto per il riciclaggio del polverino che potrà essere utilizzato per la miscela dei pneumatici nuovi traducendosi in una diminuzione dei rifiuti superiore all'80 per cento e in un elevato risparmio nelle emissioni di CO2.



MICHELIN

LA ROSSA SEMPRE PIÙ RICCA

La nuova edizione della guida Michelin Italia per il 2014, che pone la lente sull'eccellenza della cucina italiana e sulla sua ricchezza regionale, riserva alcune interessanti sorprese riguardo alle tendenze del settore food nel nostro paese: aumento di ristoranti che propongono pasti a prezzi che stringono l'occhio al portafoglio; un nuovo tre stelle; nuovi giovani talenti che trovano un posto importante all'interno della guida. La fotografia che la guida fa della ristorazione italiana è insomma molto interessante, segnalando il fatto che più del passato sembra adattarsi alle esigenze dei fruitori soprattutto in una fase non facile dal punto di vista economico. I 2.722 ristoranti presenti in guida, distribuiti su più di 2.000 comuni, hanno tutti superato la rigorosa selezione effettuata dagli Ispettori Michelin. Da segnalare anche che negli ultimi 5 anni la crescita del numero di ristoranti stellati è stata del 21%. La Lombardia conferma il suo primato per numero di stellati (57 ristoranti); mantengono le rispettive posizioni il Piemonte, seconda con 38 ristoranti, e la Campania, al terzo posto con 33 ristoranti. La provincia di Bolzano risulta essere la più stellata della Penisola con 20 ristoranti, seguita da Roma con 18 ristoranti, terza Napoli con 17 esercizi. Continua inoltre la crescita del numero dei ristoranti Bib Gourmand nel nostro Paese: dal 2010 a oggi si registra un incremento del 25 per cento.



rispondere a queste prerogative, non sono da meno i produttori di componenti. Michelin ha studiato lo specifico pneumatico X Multi D 17.5 destinato ai veicoli inferiori alle 16 tonnellate che trasportano merci o persone in ambito regionale, suburbano e urbano. Si tratta di veicoli utilizzati al 75 per cento da piccole società indipendenti e che percorrono meno di 100mila km all'anno. Garantire una mobilità sicura in tutte le condizio-

cento in meno di resistenza al rotolamento, con conseguente riduzione del consumo di carburante. La marcatura 3PMSF (3 Peak Mountain Snow Flake), validato da test realizzati in condizioni di strade innevate, assicura una migliore motricità rispetto ai pneumatici marchiati unicamente M + S (Mud and Snow). Il risparmio di energia e di materia prima sono assicurate dalla ricostruzione Michelin Remix che, realizzata esclusivamente sulle carcasse Michelin, permette di ritrovare le prestazioni, l'aderenza e la sicurezza di un pneumatico nuovo. La riscalatura inoltre consente di aumentare del 25 per cento il chilometraggio ricreando la scultura del pneumatico per dargli un nuovo potenziale. Si è già detto della silenziosità dei pneumatici della famiglia X Multi D: questo è ottenuto grazie alla scultura a basse emissioni sonore e all'usura molto regolare. Il risultato sono 5 dB in meno rispetto al Michelin XDE 2. Infine, le lamelle a tutta

È LA SOLUZIONE STUDIATA DA MICHELIN PER I VEICOLI INFERIORI ALLE 16 TONNELLATE CHE TRASPORTANO MERCI O PERSONE IN AMBITO REGIONALE, SUBURBANO E URBANO. PER UNA MOBILITÀ SICURA IN OGNI CONDIZIONE CLIMATICA.

ni climatiche (tra cui neve, pioggia, ghiaccio) è un assunto che Michelin traduce in un chilometraggio del 18 per cento superiore rispetto al Michelin XDE 2 presentato nel 2005, in prestazioni ottimali tutto l'anno, nel ridotto consumo di carburante e nella minor rumorosità in fase di rotolamento (un evidente vantaggio per veicoli che percorrono prevalentemente strade urbane). Sviluppato dal Centro Tecnologico Michelin di Ladoux, prodotto nello stabilimento tedesco di Karlsruhe in quattro misure - 215/75 R 17.5, 225/75 R 17.5, 235/75 R 17.5 e 245/70 R 17.5 - Michelin X Multi D ha dunque molte frecce al suo arco e grazie all'utilizzo di tecnologie all'avanguardia è stato possibile raggiungere un riuscito compromesso tra le principali prestazioni. I numerosi must del nuovo pneumatico francese comprendono anche un 12 per

profondità forniscono una buona motricità per tutta la durata di vita del pneumatico. In base alla nuova etichettatura europea, X Multi D si posiziona in classe D per quanto riguarda la resistenza al rotolamento, in classe C per l'aderenza in frenata su bagnato mentre il rumore emesso in fase di rotolamento è di classe 1, ovvero 69 dB, con suono ridotto della metà in rapporto al pneumatico XDE 2 (74 dB). Con il lancio dell'X Multi D Michelin risponde con un prodotto specifico alle specifiche esigenze di una determinata categoria di trasporti, venendo incontro alle esigenze degli operatori che oggi chiedono, anche in materia di pneumatici, prodotti sempre più specialistici e in grado di soddisfare esigenze particolari in termini di prestazioni, condizioni di impiego, durata ed economia di esercizio.

BRIDGESTONE

NOVITÀ PER TRASPORTO REGIONALE

Bridgestone amplia la nuova gamma di pneumatici R-STEER 001 e R-DRIVE 001 attualmente disponibili nella dimensione 315/80R22.5. Dalla fine di novembre i pneumatici R-STEER 001 sono disponibili anche nelle misure 295/80R22.5, 315/70R22.5 e 385/65R22.5 mentre i pneumatici R-DRIVE 001 nelle misure 295/80R22.5 e 315/70R22.5. I pneumatici R-STEER 001 e R-DRIVE 001 sono stati sviluppati in risposta ai continui cambiamenti delle condizioni di lavoro delle flotte aziendali, per venire incontro a una più vasta gamma di condizioni di utilizzo dei mezzi: dalla guida in autostrada all'uso su strada e fuori strada. Il segmento "regionale" rappresenta circa il 42% del mercato totale dei pneumatici e copre diversi tipi di veicoli: mezzi per carico generico, autocisterne, camion refrigerati, pullman e veicoli specializzati come quelli per il trasporto del legno o dei rifiuti - aumentando la versatilità delle condizioni di utilizzo. Per venire incontro alla richiesta del mercato, Bridgestone ha progettato i pneumatici per autocarro R-STEER 001 e R-DRIVE 001 più robusti, e adatti alle condizioni di utilizzo più varie e versatili, senza perdere in prestazioni o in sicurezza. I nuovi pneumatici regionali sono i più indicati per coprire distanze tra i 50 e i 1000 km, con un massimo del 5% in più per gli utilizzi on/off road. Le nuove coperture sono in grado di far fronte ai sovraccarichi e alla bassa pressione di gonfiaggio, identificata dagli esperti Bridgestone come comportamento comune nelle attuali condizioni di utilizzo.



Intervista

Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete di Peugeot Italia

Il Leone sfodera gli artigli e attacca il mercato

FABIO BASILICO
MILANO

Il dato più significativo che emerge dall'intervista con Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete di Peugeot Italia, è che il Leone chiuderà il 2013 con un aumento della sua quota di mercato nel segmento dei veicoli da lavoro. Un risultato che premia l'impegno di Peugeot Italia nella diffusione dei prodotti del marchio francese tra gli esigenti professionisti italiani che dimostrano sempre di più di credere nella gamma di prodotti offerti dal Leone. Una gamma costantemente aggiornata che nel corso del 2014 sarà ulteriormente arricchita con importanti novità di prodotto, anche nel campo della propulsione elettrica.

Dottor Iaconi, qual è il bilancio dell'andamento di Peugeot nei primi nove mesi del 2013 alla luce della situazione di mercato?

“Nei primi nove mesi del 2013 il mercato dei veicoli commerciali ha segnato una contrazione di circa il 18 per cento rispetto all'analogo periodo dello scorso anno. In questo contesto, Peugeot, che per il quarto anno consecutivo si conferma primo marchio estero del settore, è riuscita a contenere la flessione al 15 per cento”.

Ci sono novità di prodotto in programma o particolari iniziative rivolte alla clientela?

“Entro la prima metà del 2014 lanceremo il nuovo Boxer, un modello che ci consentirà di rafforzare la nostra presenza nel segmento KX”.

Quale strategie di prodotto e di marketing sta seguendo Peugeot in ambito ecologico, in particolare per quanto ri-

guarda l'alternativa elettrica?

“Per quanto riguarda la scelta ecologica, Peugeot da tempo lavora su motori a basso consumo e a basso impatto ambientale, adeguandosi alle ultime normative inserendo a listino mo-

”

I PROFESSIONAL CENTER SONO CONCESSIONARI SELEZIONATI DA PEUGEOT PER LA LORO SPECIALIZZAZIONE NEL COMPETITIVO MERCATO B2B. SONO ORGANIZZATI PER FORNIRE UNA GAMMA DI SERVIZI ESCLUSIVI AI CLIENTI AZIENDA E AI PROFESSIONISTI E DEVONO RISPONDERE A SPECIFICI REQUISITI RICHIESTI DALLA CASA.

delli Euro 5 diesel dotati di FAP. Per quanto riguarda i veicoli elettrici, nel corso del prossimo anno lanceremo la versione 'elettrica' del Partner, il commerciale estero più venduto in Italia, che s'inserirà nel segmento F1, segmento che rappresenta per il marchio il cuore delle vendite”.

Come si è modificata la domanda di veicoli commerciali in Italia in seguito al lungo periodo di crisi? Verso quali

segmenti e tipologie di veicoli si è orientata la vostra clientela?

“Il mercato dei veicoli commerciali degli ultimi mesi si è caratterizzato dall'assottigliarsi del segmento K1, che perde il 24 per cento rispetto all'anno scorso a favore del segmento inferiore F1 - scelto dagli utenti che privilegiano il risparmio sul prezzo di acquisto o di utilizzo a scapito delle capacità di carico e di volume - e di quello superiore KX, che ha sviluppato offerte prodotte che per dimensioni e capacità si avvicinano a quanto propone il K1. Ovviamente, l'andamento delle vendite Peugeot rispecchia questa tendenza”.

Quali sono secondo lei le iniziative prioritarie da compiere, da parte delle aziende e delle istituzioni pubbliche, per dare un reale sostegno al mercato?

“La principale iniziativa dovrebbe essere intrapresa dalle istituzioni pubbliche con l'introduzione di misure atte a favorire la sostituzione del parco circolante vetusto. Ciò porterebbe a un abbattimento delle emissioni, oltre che a un incremento dei volumi di vendita. Altra iniziativa prioritaria sarebbe l'implementazione delle infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici nei centri storici delle grandi città”.

Quali sono i punti salienti della cooperazione intrapresa con la società di noleggi Maggiore e quali gli sviluppi futuri?

“La cooperazione in campo veicoli commerciali con Maggiore (Amico Blu) è iniziata nel 2012, dopo quella importante degli anni precedenti riguardante le autovetture. Questa cooperazione ha permesso di concretizzare la vendita anche di tipologie di veicoli

”

PEUGEOT PER IL QUARTO ANNO CONSECUTIVO SI CONFERMA PRIMO MARCHIO ESTERO DEL SETTORE. È RIUSCITA A CONTENERE LA FLESSIONE AL 15 PER CENTO CONTRO IL CALO DEL 18 PER CENTO DEL MERCATO IN GENERALE.

particolari, come gli allestiti (Furgonature con e senza sponda caricatrice, celle frigo e coi-



Ismaele Iaconi, Responsabile B2B e Veicoli Commerciali Rete di Peugeot Italia

bentazioni isoterme). Ciò grazie alla collaborazione con allestitori italiani che ci hanno supportato e al prezioso contributo del cliente, che ci ha aiutato nell'allestimento dei veicoli più idonei alle sue esigenze. Per il futuro la collaborazione è sempre aperta e stiamo già lavorando sulla configurazione dei veicoli del 2014”.

tribuite sul territorio nazionale. I Professional Center sono concessionari selezionati da Peugeot per la loro specializzazione nel mercato B2B, sono organizzati per fornire servizi esclusivi ai clienti azienda e ai professionisti. Per diventare Peugeot Professional Center, i concessionari prescelti, oltre alle caratteristiche e agli standard qua-



Il Partner, di cui Peugeot lancerà il prossimo anno la versione "elettrica". Sopra, l'Expert, altro grande protagonista dell'offerta del Leone.

Qual è la situazione sul fronte del mercato dell'usato? Avete iniziative particolari in programma in merito a questo settore di mercato?

“Proseguiremo con l'iniziativa commerciale 'Dubbi Zero' del nostro Programma Usato Peugeot Occasioni, il cui punto forte è la certificazione del veicolo e del suo chilometraggio, unitamente all'offerta di copertura di garanzia e di piani di finanziamento dedicati”.

Ci sono state o ci saranno modifiche nella composizione della rete di vendita e assistenza? Da quanti operatori è attualmente formata?

“La nostra rete commerciale è attualmente costituita da due filiali, una a Milano con tre sedi, e una a Roma. A esse si aggiungono 150 concessionari di vendita (di cui 68 Peugeot Professional) e oltre 650 tra distributori ricambi, centri di riparazione e officine autorizzate, di-

litativi propri della rete Peugeot, devono rispondere a specifici requisiti richiesti dalla Casa. Essi sono in grado di offrire ai propri clienti un'ampia scelta di veicoli in pronta consegna, disponendo di uno stock di vetture e veicoli commerciali, di una zona espositiva ad hoc, dove è possibile trovare anche veicoli allestiti appartenenti alla più diffusa tipologia e di uno specialista B2B in grado di fornire consulenza ai clienti azienda”.

Quale prevede sarà l'andamento del mercato e del marchio Peugeot in questi ultimi mesi del 2013 e quali le prospettive per il 2014?

“Peugeot chiuderà il 2013 con una quota di mercato superiore all'8 per cento, maggiore di quella del 2012. Per il prossimo anno puntiamo a ripetere le performance del 2013, migliorandoci nel segmento nei quali presenteremo novità di prodotto”.

Intervista

Alessandro Musumeci, Responsabile Vendite B2B Rete di Citroën Italia

“Offriamo un servizio fidelizzante completo”

FABIO BASILICO
MILANO

Citroën Italia punta con decisione su una strategia ad ampio raggio nell'approccio all'esigente mondo del lavoro. L'offerta del double chevron prevede tassi promozionali per leasing e finanziamenti a destinazione dei professionisti così come offerte commerciali che coniugano i servizi finanziari, l'assicurazione e soprattutto i pacchetti di manutenzione ordinaria e straordinaria. L'obiettivo è offrire un servizio fidelizzante completo dalla vendita al post-vendita, in modo che i clienti possano pensare solo al loro business. Grande attenzione è riservata anche al mercato dell'usato. Di questo e di altro, comprese le novità che interesseranno la gamma veicoli com-

rizzazioni e negli equipaggiamenti interni, tesi a migliorare il confort e la sicurezza dei passeggeri. In particolare, sarà disponibile una nuova ampia gamma di sistemi radio-navigazione. Per quanto riguarda la seconda parte della domanda, le nostre offerte abbracciano un ampio spettro, ovvero: tassi promozionali per leasing e finanziamenti a destinazione di liberi professionisti, partite Iva e società; offerte commerciali che coniugano i servizi finanziari, l'assicurazione e soprattutto i pacchetti di manutenzione ordinaria e straordinaria. Noi vogliamo offrire un servizio fidelizzante completo dalla vendita al post-vendita, in modo che i nostri clienti possano pensare solo al loro business: per questo motivo, ad esempio, abbiamo lanciato l'in-

prezzo d'acquisto ma interessa il trattamento fiscale, il finanziamento, i consumi e i costi di manutenzione”.

Come si è modificata la domanda di veicoli commerciali in Italia in seguito al lungo periodo di crisi? Verso quali segmenti e tipologie di veicoli si è orientata la vostra clientela?

“La crisi ha avuto e ancora ha un impatto enorme sul mercato dei veicoli commerciali, direttamente legati all'attività produttiva in senso ampio, e sul comportamento di acquisto del cliente: oggi sempre più, a causa della crisi, si tende a prolungare il possesso del mezzo fino a che la sostituzione diventa inevitabile; pertanto disporre di uno stock fisico completo di mezzi fa la differenza. La pronta consegna è diventata

“La prima area d'intervento pubblico deve essere sul fronte del credito: oggi assistiamo ai primi timidi segnali di ripresa, ma spesso le pratiche di finanziamento e leasing sono rallentate o respinte, a causa dell'attuale contesto economico e finanziario. Inoltre, in Italia il trattamento fiscale delle vetture aziendali è penalizzante rispetto a quanto esiste negli altri Paesi europei, riducendo il livello di competitività delle nostre aziende”.

Qual è la situazione sul fronte del mercato dell'usato? Avete iniziative particolari in programma in merito a questo settore di mercato?

“Il risultato cumulato del mercato dell'usato è in linea con lo scorso anno, che già non era esaltante, ma si intravede un barlume di ottimismo



Alessandro Musumeci, Responsabile Vendite B2B Rete di Citroën Italia

per il 2014. Per quanto riguarda Citroën, noi proponiamo Citroën Select, il nuovo marchio Citroën per l'usato, nato per affrontare le stimolanti sfide che il mercato, in continuo cambiamento, ci impone costantemente. Citroën Select offre, infatti, una gamma di servizi completi, semplici e al passo con i tempi, ma soprattutto in linea con le esigenze del mercato e sensibili al mutare delle richieste di quest'ultimo. Le vendite Select sono aumentate rispetto al 2012 quasi del 40 per cento. Per darvi un'idea di qualche iniziativa particolare, il mese scorso abbiamo organizzato presso un nostro concessionario un 'porte aperte' di 4 giorni dedicato solo all'usato e solo a potenziali clienti chiamati su invito. E questo è solo l'inizio!”.

Ci sono state o ci saranno modifiche nella composizione della rete di vendita e assistenza? Com'è attualmente strutturata?

“Attualmente abbiamo 130 concessionari e 500 riparatori

autorizzati. In questi anni abbiamo puntato sulla professionalizzazione di 60 Business Center, formati, organizzati e orientati a soddisfare il cliente azienda, sia esso libero professionista, partita Iva o società. I nostri venditori specializzati per le aziende seguono corsi di formazione dedicati”.

Quale prevede sarà l'andamento del mercato e del marchio Citroën in quest'ultima parte del 2013 e quali le prospettive per il prossimo anno?

“Il mercato si sta lentamente riprendendo e prevediamo un incremento nell'ultimo trimestre. Di fatto, il 2013 si chiuderà con una diminuzione di circa il 15 per cento nel mercato dei veicoli commerciali. Prevediamo che il mercato dei veicoli commerciali nel 2014 cominci a risollevarsi, anche se con un tasso di crescita debole. Le nostre prospettive 2014 sono quelle di continuare sul trend di progressione in quota di mercato del 2013, con 1 punto e una posizione guadagnata”.

”

I NOSTRI RISULTATI DI VENDITA DI VEICOLI COMMERCIALI NEL 2013 SONO ESTREMAMENTE POSITIVI: ABBIAMO GUADAGNATO 1 PUNTO DI SHARE E UNA POSIZIONE NEL RANKING DEI BRAND. NEL 2014 PRESENTEREMO IL NUOVO JUMPER.



merciali del marchio francese, ci parla in questa intervista Alessandro Musumeci, Responsabile Vendite B2B Rete di Citroën Italia.

Qual è il bilancio di Citroën nei primi nove mesi del 2013?

“I nostri risultati di vendita di veicoli commerciali nel 2013 sono estremamente positivi: abbiamo guadagnato 1 punto di share e una posizione nel ranking dei brand. Il risultato è ancora più evidente sul segmento dei privati e società, ovvero il target principale dei nostri Business Center, i concessionari della Rete specializzati nelle vendite a liberi professionisti, partite Iva e società”.

Ci sono novità di prodotto in programma o particolari iniziative rivolte alla clientela?

“Certo, nel 2014 presenteremo il nuovo Jumper, rinnovato nel design esterno, nelle moto-

novativo servizio Winter Free-drive, comprensivo di assicurazione, manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza stradale e pneumatici invernali”.

Che strategie sta seguendo Citroën in ambito ecologico, in particolare per quanto riguarda la mobilità elettrica?

“Oltre alla C Zero, veicolo Citroën 100 per cento elettrico già presente in gamma, abbiamo appena lanciato il Berlingo Full Electric, unico della sua categoria a essere 100 per cento elettrico e unico anche a disporre di un sistema di ricarica rapida (80 per cento della ricarica batterie in soli 30 minuti). Inoltre, la gamma Citroën offre la tecnologia ibrida e dispone di nuovi motori Euro 6 particolarmente attenti ai consumi di carburante e alle emissioni di CO2. Nel nostro approccio di vendita al cliente spieghiamo come ottimizzare il proprio costo totale di utilizzo del mezzo, che non si limita al

per il cliente un valore aggiunto enorme. Per quanto riguarda i segmenti e le tipologie di veicoli, il cliente è orientato dalle sue necessità in termini di volume e di portata: in questo campo, la nostra gamma è ampia, disponendo di 4 famiglie complementari e ben distinte (Nemo, Berlingo, Jumpy e Jumper), che offrono fino a 17 metri cubi di volume utile e fino a 19 quintali di carico utile. Vorrei, inoltre, far notare il boom di vendite dei veicoli Combi, ovvero veicoli commerciali derivati da autovetture e destinati a un utilizzo professionale, grazie al relativo vantaggioso trattamento fiscale, con il 100 per cento del valore deducibile e 100 per cento dell'Iva detraibile”.

Quali sono secondo lei le iniziative prioritarie da compiere, da parte delle aziende e delle istituzioni pubbliche, per dare un reale sostegno al mercato?



Il Berlingo elettrico è una delle proposte firmate Citroën più innovative nel settore veicoli commerciali.



SVELATO IL SEGRETO DELLA FORMULA DEL RISPARMIO CITROËN.

5	+	5	+	5	=	FINO AL 50% DI SCONTO SULL'ACQUISTO DEL VEICOLO
ANNI DI TRANQUILLITÀ		ANNI DI MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA INCLUSA + CAMBIO PNEUMATICI INVERNALI		ANNI DI ASSISTENZA STRADALE		

HAVAS WORLDWIDE



CITROËN NEMO

CITROËN BERLINGO

CITROËN JUMPY

CITROËN JUMPER

CITROËN preferisce **TOTAL**

SOLO CITROËN TI FA LAVORARE NELLE MIGLIORI CONDIZIONI. SE ACQUISTI UN VEICOLO COMMERCIALE CITROËN CON FINANZIAMENTO O LEASING A TASSO AGEVOLATO TAN 3,99% HAI LO SCONTO FINO AL 50% E IL SERVIZIO WINTER FREEDRIVE:

5 anni di tranquillità (2 anni di garanzia e 3 anni di estensione di garanzia).

5 anni/180.000 Km di manutenzione ordinaria e straordinaria.

5 anni di assistenza stradale.

Cambio pneumatici invernali.



CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

Offerta netta IVA, MSS e IPT, valida in caso di rottamazione, comprensiva di sconto pari al listino Pack Cantiere/Mitica se disponibile come opzione a pagamento sul modello previsto, o sconto sostitutivo. L'offerta è valida in caso di sottoscrizione di Leasing Finanziario o finanziamento rateale rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA di Citroën Financial Services, comprensivo di servizio FreeDrive per la durata di 60 mesi/180.000 Km con opzione pneumatici invernali. Esempio di Leasing Finanziario rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA riferito a Citroën Jumper Furgone L1H1 28 2.2 HDi 110 FAP. Prezzo di vendita promozionato in caso di rottamazione e sottoscrizione di Leasing Finanziario di Citroën Financial Services comprensivo di servizio FreeDrive per la durata indicata (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici invernali (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) 11.748€ IVA esclusa, messa su strada esclusa (IPT esclusa). Primo canone 2.842€ IVA esclusa + 59 canoni mensili da 363€ IVA esclusa - possibilità di riscatto 527€ IVA esclusa - nessuna spesa di istruttoria - spese di gestione contratto che ammontano allo 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita del veicolo decurtato del primo canone. TAN 3,99% TAEG/ISC 6,08 %. Il canone include i servizi opzionali FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici invernali (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e incendio, Prov. Mi). Importo mensile dei servizi IVA esclusa 163,09€. Esempio di finanziamento rateale rivolto ai Clienti Business possessori di partita IVA riferito a Citroën Jumper Furgone L1H1 28 2.2 HDi 110 FAP. Prezzo di vendita promozionato in caso di rottamazione e sottoscrizione di finanziamento rateale Speciale B2B di Citroën Financial Services comprensivo di servizio FreeDrive per la durata indicata (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) 15.708€ IVA inclusa, messa su strada inclusa (IPT esclusa). Anticipo 3.200€. Imposta sostitutiva sul contratto in misura di legge. Spese di incasso mensili 3,5€. Importo totale del credito 12.858€. Spese pratica 350€. Importo totale dovuto 14.224€. 60 rate mensili da 443€. TAN (Fisso) 3,99%, TAEG 6,05%. La rata mensile comprende il servizio facoltativo FreeDrive Business (manutenzione ordinaria e straordinaria per 60 mesi/180.000 Km) con opzione pneumatici (l'opzione prevede l'acquisto di quattro pneumatici invernali con incluse le operazioni di smontaggio e rimontaggio) e Azzurro Classic (Antifurto con polizza furto e incendio, Prov. Mi). Importo mensile dei servizi 202,48€. Note legali comuni: l'estensione di Garanzia triennale è ricompresa nel servizio FreeDrive Business. Vantaggio economico riconosciuto al Cliente in entrambi gli esempi rappresentati pari a 12.471€, di cui 9.639€ riconosciuti per azione promozionale e permuta e 2.832€ nel caso di sottoscrizione del servizio FreeDrive per la durata indicata comprensivo dell'opzione pneumatici invernali, su un prezzo di vendita di 22.120€ (IVA esclusa, messa su strada esclusa, IPT esclusa). Scade il 31/12/2013. Salvo approvazione Citroën Financial Services - divisione Banque PSA Finance - Succursale d'Italia. Fogli informativi analitici presso la Concessionaria. Le foto sono inserite a titolo informativo. Info su citroen.it.

FIAT PROFESSIONAL

Mission eco-friendly
nella "Città Sostenibile"NILS RICKY
RIMINI

Non è un mistero l'impegno costante per la sostenibilità messo in campo dal Gruppo Fiat. Non c'è occasione di livello nazionale o internazionale in cui il costruttore torinese non svolga un ruolo da protagonista per mettere in risalto e promuovere le sue concrete soluzioni di mobilità per un trasporto più efficiente ed eco-friendly. Così è stato anche per Ecomondo, l'importante fiera internazionale del recupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile che ha celebrato la sua 17esima edizione dal 6 al 9 novembre a Rimini Fiera.

Fiat Professional ha partecipato da protagonista a una tra le più significative iniziative in programma durante la manifestazione fieristica, ovvero la "Città Sostenibile", un'area espositiva di 6mila metri quadrati che si è posta l'obiettivo di mettere in luce una selezione di progetti nazionali e internazionali sulle migliori esperienze di "Città integrate", che hanno cioè applicato piani concreti di azione per migliorare i parametri della sostenibilità. Con il titolo di Platinum Sponsor, il brand Fiat Professional era presente in questo spazio con uno stand dove il pubblico ha potuto conoscere un esemplare di Doblò Cargo Natural Power equipaggiato con il 1.4 T-Jet a doppia alimentazione benzina/metano.

Il metano è da anni punto di riferimento delle strategie Fiat. Pioniere oltre 15 anni fa di questa tecnologia, oggi Fiat è leader europeo nel campo delle vetture di primo impianto a metano con oltre 560mila unità vendute dal 1997 a oggi, tra vetture e veicoli commerciali. Di recente, inoltre, per la seconda volta consecutiva, il brand Fiat Professional è stato nominato "Produttore di LCV dell'anno" ai Green Fleet Awards 2013, il prestigioso titolo che riconosce gli sforzi compiuti dai produttori per ridurre le emissioni di CO2 e migliorare



l'economia dei consumi nel settore dei veicoli commerciali leggeri (LCV).

Il know-how tecnologico di Fiat in materia di mobilità alternativa e sostenibile è riconosciuto e apprezzato non solo dai consumatori ma anche dagli addetti ai lavori. La prova è che rappresentanti del Gruppo torinese hanno partecipato da relatori a un importante convegno dedicato alle tematiche ambientali durante Ecomondo: a

anche partecipato Salvatore Di Carlo, Product Development - End of Life Vehicles, Homologation, Norms & Standards di Emea Fiat Group Automobiles, in qualità di coordinatore riconosciuto dalle altre Case automobilistiche, dalla filiera del riciclo vetture e dalle autorità pubbliche, con il tema "Riciclare, recuperare, riutilizzare, un caso di successo: l'automobile".

Fiat è il primo e unico co-

ci. In particolare, Fiat Professional offre la più ampia gamma di veicoli commerciali di primo impianto a metano (OEM) composta dai modelli Punto Van 1.4 Fire 70 cv, Doblò Cargo 1.4 Fire T-jet 120 cv, Fiorino 1.4 Fire 70 cv e Ducato 3.0 FIC 16V 140 cv.

Tutti i modelli Natural Power di Fiat Professional propongono propulsori a doppia alimentazione (metano e benzina): di norma, funzionano a

nuova famiglia di motori a benzina sovralimentati T-jet, caratterizzati da semplicità costruttiva, robustezza, affidabilità, brillanti prestazioni (172 km/h di velocità massima), bassi consumi e rispetto per l'ambiente (134 g/km di CO2 emessa). Grazie alla sovralimentazione con intercooler e alla presenza della valvola Wastegate, il nuovo motore sviluppa una potenza massima di 120 cv a 5.000 giri/min, sia a benzina che a metano, e valori di coppia progressivi (206 Nm a 3.000 giri/min) che gli permettono "spunti e riprese" anche con carichi gravosi.

Le ottime prestazioni si coniugano a interessanti valori di consumo (4,9 kg/100 km di metano nel ciclo combinato) e costi d'esercizio eccezionalmente bassi: in Italia, ad esempio, con 10 euro di carburante si percorrono oltre 200 km (quasi il doppio rispetto alla motorizzazione 1.6 Multijet). Attualmente il costo di un pieno di metano è di circa 16 euro nella versione standard.

IN OCCASIONE DELLA 17ESIMA EDIZIONE DI ECOMONDO, FIAT PROFESSIONAL HA PARTECIPATO DA PROTAGONISTA ALL'AREA ESPOSITIVA DI 6MILA METRI QUADRATI CHE SI È POSTA L'OBBIETTIVO DI METTERE IN LUCE UNA SELEZIONE DI PROGETTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI SULLE MIGLIORI ESPERIENZE DI "CITTÀ INTEGRATE", CHE HANNO CIOÈ APPLICATO PIANI CONCRETI DI AZIONE PER MIGLIORARE I SEVERI PARAMETRI DELLA SOSTENIBILITÀ.

"Smart Cities: Mobilità, Logistica ed Energia" è intervenuto Severino Damini, Institutional Relations Emea di Fiat Group Automobiles con il tema "Il metano. Soluzione concreta, sostenibile e accessibile". Vi ha

strutturato automotive a offrire con la linea ecologica "Natural Power" un'ampia gamma capace di rispondere alle esigenze di mobilità di una vasta categoria di clienti, compreso il settore professionale del trasporto mer-

metano e il passaggio alla benzina è richiesto solo quando il gas nelle bombole è prossimo all'esaurimento. Doblò Cargo Natural Power è equipaggiato con il 1.4 T-Jet a doppia alimentazione appartenente alla

Nuovo Doblò Cargo CNG offre due tipi d'impianto con bombole poste sotto il pianale al fine di mantenere invariata la volumetria utile del vano di carico (da 3,4 a 4,2 metri cubi, incrementabili di 0,4 mc sulle versioni con paratia girevole e sedile passeggero abbattibile): l'impianto standard, con quattro bombole, ha una capacità totale di 95 litri pari a circa 16 kg di metano che assicurano un'autonomia di 325 km a cui si sommano 300 km di autonomia a benzina grazie al serbatoio di 22 litri; con un'ulteriore bombola di 35 litri, Doblò Cargo offre un impianto complessivo da 130 litri, disponibile come optional sulle versioni passo lungo: le 5 bombole garantiscono un'autonomia di 450 km che diventano 750 km considerando anche l'autonomia a benzina.

Grazie alle sospensioni posteriori bi-link, elemento di esclusività del modello nel segmento degli small van, è stato possibile garantire anche per i nuovi Doblò Cargo Natural Power portate da record che variano da 910 a 980 kg a seconda delle versioni, valori superiori a tutti i concorrenti, anche quelli con motori diesel e benzina.

Dal punto di vista prettamente ecologico, il metano è il combustibile più pulito attualmente disponibile e di norma consente di circolare nelle zone a traffico limitato delle città. Rispetto al gasolio, i veicoli a metano non emettono particolato e le emissioni di ossidi di azoto sono inferiori di circa l'80 per cento. Rispetto all'alimentazione benzina, i propulsori a metano garantiscono emissioni minime degli idrocarburi più reattivi che promuovono la formazione di altri inquinanti e della CO2 di circa il 20 per cento, contribuendo così alla riduzione dell'effetto serra.

Sotto l'aspetto economico, la scelta del metano si conferma una valida alternativa ai combustibili tradizionali garantendo costi chilometrici estremamente contenuti. Un altro importante fattore che ha contribuito allo sviluppo del gas naturale è la sicurezza: secondo lo standard EPA (Agenzia statunitense per la protezione ambientale), il metano è tra i carburanti più sicuri, secondo solo al diesel. La sua densità è inferiore rispetto all'aria, quindi in caso di fuoriuscite accidentali tende a volatilizzarsi e a salire verso l'alto senza dar luogo a pericolose concentrazioni. Per questo motivo ai veicoli con questa alimentazione è permesso il parcheggio nelle autorimesse interrate e il trasporto sui traghetti. Preziose opportunità che fanno decisamente propendere verso questo carburante alternativo.

COMBINAZIONE DI TECNOLOGIE CONVENZIONALI E ALTERNATIVE

SOLUZIONI EQUILIBRATE
PER UN MONDO PIÙ PULITO

Per Fiat l'approccio alla mobilità sostenibile è a 360 gradi. Per Fiat, nell'attuale contesto solo la combinazione di tecnologie convenzionali e alternative offre risultati concreti e immediati. Per questo il costruttore torinese si impegna su più fronti, a iniziare dai propulsori tradizionali benzina e diesel che, grazie alle tecnologie proprietarie Multijet di seconda generazione, Multiair 2 e TwinAir, migliorano in termini di efficienza e riducono le emissioni.

Il secondo fronte che vede Fiat in prima fila è lo sviluppo dell'utilizzo di alimentazioni alternative con una strategia molto chiara: soluzioni concrete, disponibili da subito e accessibili a

tutti. Per questo motivo, il Gruppo ha deciso di puntare sul metano, il combustibile più "pulito" attualmente disponibile.

Il terzo ambito in cui opera il Gruppo piemontese è la sensibilizzazione del cliente verso le tematiche ambientali attraverso un suo coinvolgimento attivo. A questo proposito c'è una soluzione intelligente chiamata eco:Drive, l'applicazione eco-friendly sviluppata nel 2009 da Fiat che analizza lo stile di guida grazie ai dati raccolti in vettura e fornisce suggerimenti personalizzati. Un vero e proprio tutor digitale che, se usato in modo costante e corretto, consente di ridurre consumi ed emissioni fino al 16 per cento.



E. GALIMBERTI
COLONIA

Ford ha raggiunto in Europa il più alto share di mercato degli ultimi dieci anni nel segmento dei van di medie dimensioni. Nei primi nove mesi del 2013 il costruttore statunitense ha venduto 106.800 Transit e Transit Custom, uno ogni quattro minuti, conquistando il 14,3 per cento del segmento dei van medi, lo share più elevato dal 2002. Rispetto ai primi nove mesi del 2012, in Europa, la quota di mercato di Ford nel segmento dei van medi è cresciuta dell'1,4 per cento. Il risultato è stato accompagnato dal successo del nuovo Transit Custom, Van dell'Anno 2013, venduto in più di 24.500 esemplari nei primi 9 mesi del 2013. "Transit Custom - ha dichiarato Kevin Griffin, Direttore Marketing e Vendite Veicoli Commerciali di Ford Europa - è un van affidabile, dal look dinamico e dalla straordinaria guidabilità. Ha iniziato la sua carriera nel migliore dei modi, conquistando il titolo di Van dell'Anno e ottenendo un grande riscontro da parte del mercato".

Nel solo settembre 2013, in Europa, la quota di mercato di Ford nel segmento dei veicoli commerciali medi, che include i modelli

NUOVO TRANSIT CUSTOM

FORD CONQUISTA IL PIÙ ALTO SHARE DEGLI ULTIMI 10 ANNI

da 1 e 2 tonnellate, ha raggiunto il 16,8 per cento, ossia +1,1 per cento rispetto allo stesso periodo del 2012. Per Ford è il miglior risultato di settembre dal 2002. Lanciato alla fine del 2012, Transit Custom da una tonnellata è stato l'apripista di una nuova generazione di veicoli commerciali europei Ford, con un completo rinnovamento della gamma che si completerà nel 2014. È stato seguito da Transit Connect, Van dell'Anno 2014, presentato di recente e posizionato nel mercato dei van da 0,6 a una tonnellata. Nuovo Transit Connect ha già ricevuto 2mila ordini ancora prima di raggiungere i dealer Ford.

"Completeremo la gamma nel 2014 - ha aggiunto Griffin - con il Transit da 2 tonnellate e con il compatto Transit Courier. È la più



completa, efficiente e innovativa offerta di veicoli commerciali Ford di sempre, e siamo sicuri che questo inizio apra la strada a un successo straordinario".



EMANUELE GALIMBERTI
LAS VEGAS

Modificare un veicolo rispetto agli standard produttivi di serie al fine di adeguarlo ai propri gusti è la "mission" degli appassionati di tuning. La sfida di Ford, che ha portato al SEMA (Specialty Equipment Market Association) di Las Vegas - appuntamento internazionale dedicato alle elaborazioni e al tuning - una serie di Transit e Tourneo Connect realizzati dai più rinomati preparatori americani, è offrire le preparazioni più interessanti, i kit di elaborazioni e gli allestimenti sportivi sui veicoli da lavoro. Sfida riuscita: del resto Ford in qualità di storico e lungimirante costruttore di vetture ben conosce tutti i segreti e gli speciali sui kit per elaborazioni. All'evento annuale del SEMA, tenutosi al Convention Center di Las Vegas, Ford ha proposto il massimo in termini d'innovazione e tecnologia applicata ai motori, ponendo i preparatori di fronte a una sfida: portare l'immaginazione a un nuovo livello, sviluppando design fuori dall'ordinario e dagli schemi. Gli specialissimi Connect presentati da Ford sono stati rivisti nell'estetica e nei motori dagli artisti americani delle quattro ruote, creando esemplari unici in grado di attirare l'attenzione e gli sguardi affascinati e stupiti del pubblico. I preparatori sono intervenuti sul look, ma anche su assetto, sospensioni e sul design degli interni, in molti casi completamente ricostruiti in funzione della visione creativa di chi li ha realizzati.

Uno dei Transit Connect presentati al SEMA è stato realizzato in collaborazione con Hot Wheels, celebre produttore di riproduzioni di vet-

ture in scala che dal 1968 ha venduto oltre quattro miliardi di modellini in tutto il mondo. Hot Wheels ha trasformato Transit Connect in un modello pronto per scendere in pista e far emozionare sia gli adulti che i più piccoli. Il Transit Connect Hot Wheels, ispirato al mondo delle corse e dell'adrenalina, è spinto da un motore a benzina di cilindrata 2.5

ST. Il Transit Connect Hot Wheels diventerà un ricercatissimo modellino in scala 1:64 che i collezionisti potranno acquistare nel 2014.

Gli altri dieci Transit e i Tourneo Connect esposti al SEMA 2013 sono stati sviluppati da: Blood & Grease, che ha realizzato una vera e propria boutique itinerante di lusso; CGS Motorsports, che

ALL'APPUNTAMENTO INTERNAZIONALE DEDICATO ALLE ELABORAZIONI, UNA SERIE DI VEICOLI DAVVERO UNICI, REALIZZATI DAI PIÙ RINOMATI PREPARATORI AMERICANI: MARCATI INTERVENTI SULL'ESTETICA E SUI MOTORI LI RENDONO CAPACI DI ATTIRARE SGUARDI AFFASCINATI E STUPITI.

con speciali scarichi laterali maggiorati. All'interno trovano posto due tablet da 18", uno schermo da 55" e sedili sportivi Recaro, gli stessi montati a bordo della Focus

ha creato un negozio a quattro ruote per gli appassionati di velocità e di drag-racing; eJuded, che ha trasformato Transit Connect in un hotspot mobile, elegante e ricco

FORD

Il tuning anche per i veicoli destinati al lavoro



Il SEMA, appuntamento internazionale dedicato alle elaborazioni e al tuning si è svolto a Las Vegas. Sotto, un Transit Connect al lavoro.

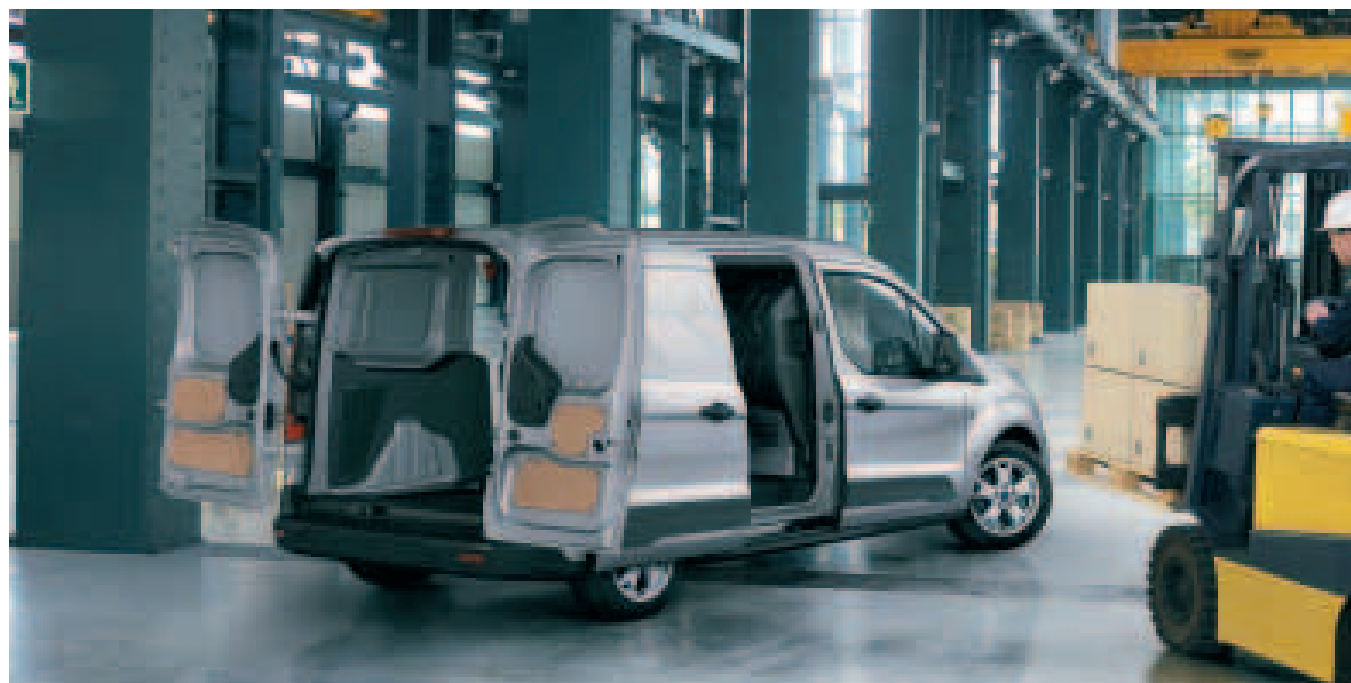
di tecnologia; Impulse Marketing & Media, che ha invece guardato indietro nel tempo, creando un furgone per il pane dal look retrò; K-Daddyz

Kustomz, che ha realizzato un ufficio mobile per il graphic design; LGE CTS Motorsports, che ha trasformato Tourneo Connect in un veico-

lo in grado di affrontare anche i percorsi off-road, Mobsteel, che ha invece dotato Transit Connect di pannelli luminosi, realizzando il cartellone pubblicitario digitale definitivo; Pentech Automotive, che ha guardato al mondo dei videogiochi, trasformando un Tourneo Connect in una sala giochi itinerante; Strange Motion, che ha sviluppato un veicolo di supporto per il mondo delle gare di BMX, in grado di trasportare sei persone e sei biciclette.

Ford Transit Connect, Van of the Year 2014, è un veicolo commerciale che permette alle piccole e medie imprese di abbassare i costi operativi grazie alla migliore efficienza della classe, pur vantando la migliore capacità di carico della categoria e una straordinaria affidabilità. Ford ha completamente rinnovato la propria gamma di veicoli commerciali nell'arco di due anni. La famiglia Transit è composta anche dal Transit da 2 tonnellate, prossimo al lancio, che avverrà nel primo trimestre del 2014, dal Custom, Van of the Year 2013, e dal compatto Courier, che sarà lanciato nel secondo trimestre del 2014.

I nuovi Tourneo Connect e Tourneo Connect 7 a sette posti si aggiungono invece alla famiglia di Smart People Mover della gamma Tourneo, che offre alle famiglie dinamiche e dallo stile di vita attivo la massima possibilità di scelta per la propria mobilità quotidiana. La gamma Tourneo, oltre al Connect e al Connect 7, include il Custom da 8 e 9 posti, già disponibile, e il compatto Courier, in arrivo nel secondo trimestre del prossimo anno. Una versatilità di offerta in grado di soddisfare svariate esigenze.



EVOBUS

Tutti in pista

GUIDO PRINA
MODENA

Una giornata interamente dedicata ai clienti degli autobus Mercedes-Benz e Setra, e aperta ai giornalisti, quella che si è celebrata il 30 ottobre all'Autodromo di Modena. Organizzata da EvoBus Italia, FormulaBus ha consentito ad autisti e titolari di aziende di trasporto passeggeri di provare su pista diversi modelli delle gamme Mercedes-Benz e Setra e in particolare di sedersi al volante o accomodarsi come passeggeri a bordo dei nuovi Mercedes-Benz Tourismo K e Setra S 516 HDH della serie TopClass 500. Spazio anche ai corsi di formazione dedicati a guida economica, FleetBoard e Full Service. Senza dimenticare le offerte speciali di ricambi originali e autobus usati. In sintesi, Formula Bus si è rilevato un appuntamento di successo per tutti gli operatori del settore che hanno potuto vivere una full immersion nel mondo dell'autobus Mercedes-Benz e Setra.

Il compatto Tourismo K amplia la gamma Tourismo della Stella proponendosi come vali-

da alternativa nel comparto degli autobus da turismo. Lungo 10,32 metri, largo 2,55 metri e alto 3,36 metri, Tourismo K ospita a bordo 32 passeggeri che hanno a disposizione sedili luxury della serie Travel Star Eco regolabili ed equipaggiati con poggiatesta, tavolini ripiegabili e reti portaoggetti. Le dotazioni di lusso comprendono un frigo-

OM 936 Euro 6, un sei cilindri in linea da 7.700 cc con potenza massima di 260 kW/354 cv a 2.200 giri/min e coppia massima di 1.400 Nm a 1.200-1.600 giri/min. La trasmissione è assicurata da un cambio automatico Mercedes GO 250-8 PowerShift a sei velocità. L'equipaggiamento di sicurezza include il sistema di monitoraggio della

GRANDE SUCCESSO PER FORMULABUS, L'EVENTO ORGANIZZATO ALL'AUTODROMO DI MONZA PER I CLIENTI MERCEDES-BENZ E SETRA CHE HANNO AVUTO MODO DI PROVARE SU CIRCUITO I NUOVISSIMI MERCEDES-BENZ TOURISMO K E SETRA TOPCLASS 500.

rifero nella sezione frontale del bus, una toilette in quella posteriore e un piccolo spazio con macchina del caffè e dispositivo per riscaldare cibi. Il posto di guida è improntato a criteri ergonomici per la massima funzionalità e un livello di comfort ottimale; il conducente ha anche a disposizione il navigatore satellitare e strumenti per il controllo degli accessi dalla porta posteriore: specchio interno e un sistema di videocamera. Tourismo K è dotato di motore

pressione degli pneumatici, un dispositivo per il controllo del gonfiaggio delle gomme e un sistema per l'estinzione del fuoco nel compartimento motore.

Lusso, qualità e sicurezza caratterizzano anche l'autobus di categoria premium TopClass 500 di Setra. Nato per soddisfare le esigenze del trasporto persone sulle lunghe distanze, l'ammiraglia Setra si presenta bene fin dal primo sguardo, con le sue linee dinamiche e imponenti che invogliano a salire a



Il Tourismo K su strada. Il compatto della Stella amplia la gamma Tourismo proponendosi come valida alternativa nel comparto degli autobus da turismo. In alto, il Setra TopClass 500 presentato a Modena.



MERCEDES-BENZ E SETRA

CON OMNIPLUS TUTTO QUELLO CHE SERVE PER UN TRASPORTO PASSEGGERI VINCENTE

I 600 punti di assistenza autorizzati specifici per autobus distribuiti in tutta Europa sono un valido biglietto da visita del mondo OMNIplus, il marchio che all'interno di Daimler Buses raccoglie i servizi di assistenza pensati specificatamente per il mondo del trasporto passeggeri. A cominciare dal Service 24h che assicura un supporto rapido e senza complicazioni burocratiche in tutto il vecchio continente. La OMNIplus ServiceCard facilita la vita del cliente in moltissime situazioni: dal pagamento senza contanti in tutta Europa di rifornimenti e pedaggi per molte strade all'aiuto in caso di emergenza. All'interno dei servizi OMNIplus troviamo anche i DriverTraining, utili appuntamenti teorici e pratici per la trasmissione del know-how tecnico sui

veicoli e delle informazioni necessarie per gestire situazioni critiche e migliorare la redditività degli autobus, per esempio adottando uno stile di guida che permette di ridurre i consumi di carburante fino al 20 per cento. Un capitolo importante è quello dei ricambi originali e degli accessori originali per autobus Mercedes-Benz e Setra, con qualità verificata OMNIplus, che si possono ordinare e ricevere tramite il proprio punto di assistenza della rete OMNIplus. I ricambi e gli accessori sono sottoposti a processi costanti di controllo e verifica che garantiscono affidabilità, longevità e funzionalità. Infine, con OMNIplus è garantito l'accesso ai servizi finanziari di Mercedes-Benz Bank, con offerte costruite su misura del cliente.

bordo e a godersi viaggi all'insegna del massimo comfort. Il sei cilindri in linea OM 471 Euro 6 assicura il giusto equilibrio tra prestazioni e bassi consumi. La potenza erogata è pari a 350 kW/476 cv mentre la coppia massima è di 2.300 Nm. In alternativa è possibile scegliere l'opzione da 375 kW/510 cv e 2.500 Nm in abbinamento con la trasmissione automatica PowerShift GO 250-8 e con il retarder secondario ad acqua Voith. All'interno, l'autobus

gran turismo a tre assi mantiene le promesse sollecitate dalla vista esterna: l'ambiente di categoria premium offre il meglio quanto a comfort, ergonomia e funzionalità per passeggeri e conducente. L'altezza di ben 2,1 metri è garanzia di spazio vivibile e fruibile dai passeggeri, che hanno anche a disposizione l'esteso tetto TopSky Panoroma in vetro, offerto in optional, che regala una nuova dimensione del viaggio a contatto con il mondo esterno. Gli auto-

bus della famiglia TopClass 500 sono equipaggiati con Predictive Powertrain Control, una delle innovazioni più importanti del Gruppo Daimler. Si tratta del primo Tempomat GPS al mondo: il sistema rivela la topografia del percorso che il veicolo deve affrontare e interviene per ottimizzare i consumi; interviene non solo nella regolazione della velocità e della frenata, bensì agisce attivamente anche sul comando del cambio.



Tanti gli operatori incuriositi che hanno preso contatto con il nuovo Mercedes-Benz Tourismo K nel momento clou della presentazione ufficiale avvenuta sul circuito di Modena in occasione di FormulaBus.

IL SISTEMA TELEMATICO FLEETBOARD

FLOTTE AL RIPARO DA OGNI INCONVENIENTE

Il sistema telematico FleetBoard permette di mettere in luce i potenziali di risparmio non sfruttati nei viaggi in autobus. Sviluppato appositamente per la gestione delle flotte, è destinato ai parchi di autobus da turismo, extraurbani e di linea.

L'obiettivo di FleetBoard è l'ottimizzazione dei processi di gestione e dello stile di guida, per aumentare la qualità dell'assistenza e ridurre i consumi e l'usura del veicolo. E con l'app per autobus FleetBoard il cliente può avere sempre sotto controllo la sua flotta. L'app è stata adattata appositamente alla gestione delle flotte di autobus ed è destinata specificamente al trasporto passeggeri.

ri.

Oltre alle funzioni della già affermata app FleetBoard, permette di controllare in modo rapido e facile, premendo un tasto, l'impiego di porte e rampe ribaltabili, climatizzatore e altri segnali. È inoltre possibile programmare e controllare i percorsi con il tracciamento dei percorsi nel mapping, così da poter risparmiare costi e al tempo stesso aumentare il comfort di marcia con la valutazione dello stile di guida. Con FleetBoard, la funzione "registrazione dei viaggi" consente non solo di ottenere informazioni come l'impiego di porte e rampe ribaltabili ma anche tempi di marcia e di fermo del veicolo.

L'analisi dei viaggi consente ai gestori delle flotte di arrivare a una riduzione fino al 10 per cento di consumi, emissioni di CO2 e usura grazie a uno stile di guida migliorato in base all'analisi oggettiva dei percorsi e ai corsi individuali.

La maggiore disponibilità del veicolo è ottenuta grazie alla pianificazione ottimizzata della manutenzione in base a messaggi di stato e agli avvertimenti. E i costi amministrativi sono ridotti grazie al download remoto automatico dei dati della scheda conducente e della memoria di massa del tachigrafo.

Il cuore del sistema è il computer di bordo FleetBoard TiiRec, che intelligentemente rileva i dati tecnici dell'autobus tramite l'interfaccia del veicolo. Questi vengono trasmessi al server FleetBoard con una tecnologia radiomobile e messi a disposizione dei clienti in internet, con la protezione di una password.

Dal 2014:
IGOM diventa
BusStore Show
21-23 febbraio 2014
Neu-Ulm, Germania

www. **busstore** **.it**

Tried. Tested. Trusted.

Ampia offerta di qualità testata. La funzione di ricerca sul nuovo sito internet di *BusStore* rende facile l'accesso al mondo degli autobus di seconda mano. Visitateci sul sito www.busstore.it

BUSSTORE

Pre-owned. From Mercedes-Benz and Setra.

IRIZAR ITALIA

Pronti a bissare il successo

EMANUELE GALIMBERTI
RIMINI

Uno splendido esemplare del nuovo i6 faceva da cornice al palco, mentre nel pubblico tanti, tantissimi clienti, fornitori, agenti e amici non hanno voluto mancare alla festa del ventesimo di fondazione di Irizar Italia. Per l'occasione, il Presidente Corrado Benedettini e il suo staff hanno trasformato la sede dell'azienda riminese in una sala di accoglienza, nella quale a farla da padrone era il maestoso i6, pronto a sfoggiare l'armoniosa bellezza del nuovo gioiello del segmento turistico. Impossibile non notarlo, impossibile non andare a dargli un'occhiata: giro intorno e "tour" all'interno, dove spazio e luce regnano incontrastati.

Ma l'appuntamento di Rimini era per i vent'anni passati da quel 16 ottobre del 1993 in cui fu sottoscritto l'atto costitutivo di Irizar Italia. Un traguardo che il Presidente ha ricordato con emozione e, come nel suo stile, con un sottile filo d'ironia. "Venti anni - ha dichiarato Benedettini - sono tanti: Silvio Berlusconi non era ancora sceso in campo... ma sembra ieri! Eppure, se ci fermiamo a riflettere, tante, tantissime cose sono cambiate: il 2000 sembrava ancora lontano, c'era ancora la cara vecchia lira, così come la peseta. Non c'erano i trattati Schengen, l'11 Settembre era una data normale nel calendario e ancora ci si poteva permettere di portare in aereo ad esempio il latte per i bambini o fumare nei locali pubblici. Ma quel 16 ottobre 1993, se da un lato sanciva la nascita di una nuova azienda e l'avvio della commercializzazione di un prodotto nuovo nel panorama italiano dell'autobus, peraltro pure questo notevolmente diverso rispetto a quello attuale, dall'altro segnava il termine della mia personale ricerca di un prodotto nuovo e inedito da introdurre sul mercato italiano. Un lavoro lungo, iniziato anni prima attra-



DUE DECENNI SONO TRASCORSI DA QUEL 1993 CHE SANCIVA LA NASCITA DELL'AZIENDA RIMINESE. NELLE PAROLE DEL PRESIDENTE CORRADO BENEDETTINI I PRIMI ANNI "TUTT'ALTRO CHE FACILI" E LA SCOMMESSA VINTA: INTRODURRE SUL MERCATO ITALIANO UN PRODOTTO INEDITO PUNTANDO NON SUL PREZZO MA SULLA QUALITÀ.

verso la visita a svariate realtà produttive di autobus in tutta Europa".

Veniva avviata l'azienda, ma di sicuro i primi non furono tempi facili, anzi. La sfida era imporre un prodotto sconosciuto, tanto come carrozzeria quanto come meccanica. "A prevalere - ha sottolineato il Presidente Benedettini - fu l'ambizione di credere nella

qualità oggettiva del prodotto puntando quindi verso la qualità e non verso il prezzo basso. Fin dall'inizio si è investito sul servizio e nonostante le poche unità circolanti, la disponibilità dei ricambi è stata da subito il nostro fiore all'occhiello. Fedeli alla filosofia del servizio, appena le unità in circolazione sono cresciute, abbiamo organizzato una rete di assistenza che, ovviamente, nel corso degli anni è diventata capillare e sempre ben formata. La costante presenza sul territorio di personale qualificato che, oltre alle vendite, cura le eventuali problematiche, è stata sin da subito apprezzata dalla clientela".

Costruttore turistico per vocazione, dal 1999 Irizar Italia si è dedicata anche al settore pubblico, partecipando alle gare indette dalle aziende a capitale pubblico in tutta Italia, cogliendo fin da subito dei risultati: ATAP di Biella e Vercelli, SITA e soprattutto ARST di Cagliari, con la quale, dopo fornitura di medie dimensioni, Irizar si è aggiudicata nel 2008 la fornitura di ben 252 unità. "È stato necessario - ha aggiunto Benedettini - organizzare un buon numero di officine che offrissero un servizio adeguato ai relativi veicoli, il tutto coordinato dal nostro ufficio post-vendita. Anche in questo caso il livello di soddisfazione da parte dell'utenza è assolutamente positivo. Fidelizzazione è un valore al quale teniamo molto e, con grande orgoglio, possiamo af-



Da sinistra: **Franco Fenoglio**, Amministratore delegato Italscania; **Claes Hallkvist**, Area Manager Bus and Coaches Scania; **Roberto Caldini**, Direttore Prodotto & Marketing Buses and Coaches Scania; **Corrado Benedettini**, Presidente Irizar Italia; **Antonio Bornacci** di Irizar Italia.

fermare che tanto per gli autobus nuovi quanto per quelli usati il livello è assolutamente soddisfacente. Il merito è della filosofia aziendale certo, ma soprattutto di tutto lo staff commerciale, tecnico, amministrativo che questa filosofia l'ha cer-

tamente assimilata, maturando nel corso di questi vent'anni la capacità di ascoltare e capire le necessità dei clienti. Ed è ai clienti che va il nostro riconoscimento e ringraziamento: sono loro gli artefici del nostro successo".



Gotzon Gomez anticipa importante novità

ARRIVA L'ELETTRICO

In vent'anni Irizar Italia ha venduto 1.800 unità, lungo un percorso tutt'altro che facile: nel 1993, anno d'esordio, le unità vendute furono 17. Alla festa dei vent'anni di Irizar Italia a sottolineare come i numeri esprimano lo sforzo compiuto e il risultato raggiunto è intervenuto **Gotzon Gomez**, Export Sales Director della Casa spagnola. "Anche oggi - ha dichiarato il manager del costruttore di Ormaiztegui - ci troviamo di fronte a difficoltà, in questo caso legate alla crisi, alla caduta di volumi e redditività: tanti concorrenti sono scomparsi, ma Irizar Italia continua a essere un progetto solido. Irizar continua a investire in innovazione e tecnologia: abbiamo creato il nostro centro di progettazione "Creatio", stiamo sviluppando un autobus urbano al cento per cento elettrico, abbiamo un nostro software di sicurezza. Riassumendo, siamo pronti per il futuro. Irizar ha una buona salute finanziaria, quest'anno 2013 sarà per noi un anno record con una crescita del 15 per cento e un fatturato di circa 550 milioni di euro. Siamo quasi 3.300 persone e costruiamo circa 4.500 veicoli nei nostri sei stabilimenti produttivi, vendendoli in 90 Paesi". Il punto di forza degli autobus Irizar? "Design sempre innovativo e accattivante massima sicurezza e bassi consumi, post vendita curato e vicinanza ai clienti".

NUMEROSE PERSONALITÀ PRESENTI ALL'EVENTO

UNA PIOGGIA DI TARGHE PER TANTI PREZIOSI PARTNER

Numerose le autorità intervenute alla festa del ventesimo di Irizar Italia per congratularsi con il Presidente Corrado Benedettini e il suo staff. Tra questi **Gotzon Gomez**, responsabile export e membro del Consiglio Direttivo Irizar, **Roberto Caldini**, responsabile Divisione Autobus Italscania, **Claes Hallkvist**, Area Manager Bus and Coaches Scania. Alla consegna di una targa celebrativa dei vent'anni di collaborazione, **Franco Fenoglio**, Amministratore Delegato Italscania, ha sottolineato come la partnership consenta di "portare sul mercato un prodotto di prima classe: il mio augurio è di trascorrere altri venti e cinquant'anni insieme". A seguire è intervenuto **Nicola Biscotti**, Presidente ANAV e del gruppo ACAPT-SAPS, al quale Benedettini ha consegnato una targa per sette anni di collaborazione tra le aziende. Targa di riconoscimento anche a **Pietro Tanas** dell'ARST di Cagliari, azienda con il maggior parco veicoli Irizar in Italia: delle circa 300 unità Irizar della flotta, ben 252 sono gestite in regime di full service da Irizar Italia. Per celebrare la lunga e proficua collaborazione, **Antonio Bornacci** ha consegnato una targa a **Maurizio Forlano**, venditore decano di Irizar Italia, attivo sin dal 1995 e con tanti successi ottenuti, mentre **Domenico Vivino**, cliente affezionatissimo. Infine, tutto lo staff dei venditori Irizar Italia, introdotti dal decano **Forlano**, hanno consegnato una targa celebrativa al Presidente Benedettini.



MAN BUS

Verona viaggia con Lion's City a metano

MARC CHINICÒ
VERONA

Nella splendida cornice di una delle piazze più famose d'Italia, la Brà di Verona e alle spalle di una scenografica Arena, si è tenuta la cerimonia di consegna di sei MAN Lion's City GL CNG all'azienda ATV (Azienda Trasporti Verona). Alla presenza dei massimi vertici di MAN Truck & Bus Italia e di

CONSEGNATI SEI AUTOSNODATI MAN LION'S CITY CNG AD ATV, L'AZIENDA VERONESE DI TRASPORTO PASSEGGERI CHE COSÌ ARRICCHISCE IL PROPRIO PARCO VEICOLARE DI NUOVI ED EFFICIENTI MODELLI AD ALTA CAPACITÀ ALIMENTATI A GAS METANO NEL PIENO RISPETTO DELL'AMBIENTE.

ATV sono stati presentati oggi i sei nuovi autobus a metano che andranno ad incrementare la flotta degli autobus ecologici che svolgono il servizio di trasporto passeggeri in ambito ur-

bano ed extraurbano.

I sei MAN Lion's City GL CNG, misurano 18,75 mt di lunghezza, sono alimentati da un motore a gas metano da 310 CV EEV e sono equipaggiati

con cambio automatico con rallentatore idraulico incorporato. Un aspetto di rilievo è la grande capacità dei serbatoi di gas metano, che consente agli automezzi un'elevata autonomia di

viaggio: oltre 580 km, un terzo in più rispetto ai tradizionali autobus a metano. Inoltre, la tecnologia EEV garantisce prestazioni ottimali e valori di emissioni inquinanti tra le più basse della categoria.

Ogni veicolo può trasportare fino a 170 passeggeri; le finiture interne sono particolarmente curate e dall'impronta decisamente hi-tech: i sedili hanno una seduta in legno e lo schien-

nale è realizzato in materiale trasparente (copoliestere) per amplificare la visione degli spazi interni. Le tre porte elettropneumatiche, dotate di sistema antischiacciamento a bordo sensibile e dell'apertura "sliding", agevolano al massimo le operazioni di salita e discesa.

Ulteriori dotazioni che arricchiscono il MAN Lion's City e ne aumentano il comfort e la sicurezza dei passeggeri a bordo: l'illuminazione interna a led, il sistema di videosorveglianza di bordo, i cartelli luminosi con display ad elevata leggibilità e l'impianto di annuncio vocale e visivo per le fermate. Ogni veicolo è inoltre equipaggiato con sistema di controllo satellitare collegato alla centrale operativa ATV.

"È un primo, significativo passo avanti - ha commentato il presidente di ATV Massimo Bettarello - nel rilancio del servizio di trasporto pubblico. Questi nuovi automezzi ci permettono di ringiovanire l'età media della flotta, attualmente piuttosto elevata. I nuovi Man Lion's City avranno un impatto sicuramente positivo sulla qualità del servizio urbano e suburbano di Verona".

Soddisfazione anche da parte di Giancarlo Codazzi, CEO di MAN Truck & Bus Italia: "La consegna di questi mezzi ci gratifica doppiamente: da un lato siamo lieti di poter mettere a disposizione di un'importante azienda di trasporto pubblico, quale ATV, il meglio della nostra produzione, dall'altro consolidiamo il rapporto con il territorio di Verona al quale siamo profondamente legati da più di 27 anni. Quali fornitori leader di soluzioni di trasporto per merci e passeggeri, sentiamo forte la responsabilità nei confronti sia degli amministratori pubblici, sia della comunità e siamo al loro fianco con l'obiettivo preciso di coniugare nel miglior modo possibile efficienza ed ecosostenibilità".

LE TAPPE STORICHE DI AMT E APTV

ATV è un'azienda molto giovane, praticamente appena nata: ha visto la luce solo all'inizio del 2007, a seguito della conclusione di uno "storico" processo di razionalizzazione del trasporto pubblico veronese durato trent'anni; un processo molto atteso dai cittadini e fortemente dal Comune e della Provincia di Verona, con il quale si è realizzato il conferimento in una sola società (ATV appunto) del ramo d'azienda del trasporto pubblico da parte delle due realtà storiche veronesi del settore: Amt ed Aptv.

Sintetizziamo le vicende salienti del trasporto pubblico di Verona, dalla nascita del servizio alle sue continue trasformazioni fino agli ultimi sviluppi che hanno portato alla nascita della nuova Azienda unica. 1884: Si inaugura a Verona la prima tranvia a cavalli. Il Comune affida il servizio ad una società italo-belga. 1889: compare la pubblicità sui veicoli tranviari. 1906: accordo tra Comune di Verona ed una società belga per la costruzione e gestione di una rete tranviaria elettrica. Alla fiera Internazionale di Milano compaiono i primi autobus. 1908: inizio del servizio di tranvia elettrica. 1909: la rete si sviluppa. 1913: raddoppio dei binari. 1914: inaugurazione del tram elettrico Verona-Avesa. 1919: Termina la gestione italo-belga. Il Comune assume la gestione dei tram cittadini. 1920: Compaiono sul mercato i primi esperimenti di automezzi elettrici alimentati con accumulatori. 1924: L'azienda di trasporti ordina nuovi veicoli. 1926: la linea raggiunge la frazione di Montorio. Si inaugurano le linee autoviarie (su gomma) per Cadidavid, S. Massimo e Chievo. 1927: la linea raggiunge la frazione di S. Michele. 1935: La gestione del trasporto pubblico viene affidata alla Saer. 1937: Si inaugura la prima linea filoviaria tra le stazioni ferroviarie di Porta Vescovo e Porta Nuova. 1941: Entra in funzione la funicolare di Castel S. Pietro. 1944: Cessa il servizio di funicolare. 1948: Il trasporto pubblico si effettua con camionette militari. 1954: Cessa il servizio dell'ultima linea su rotaia. 1955: Cessa il rapporto tra Saer e Comune di Verona. Nasce l'Azienda Municipalizzata Trasporti che assume il servizio. 1956: L'AMT inizia la sua attività. 1957: Prende il via la "tariffa unificata". 1964: La tariffa aumenta del 45%, ma rimane in vigore fino al 1976, nonostante nel frattempo l'inflazione aumenta dell'84%. Iniziano i primi tentativi di bigliettazione automatica. 1968: Vengono temporaneamente affidati all'AMT i servizi di rimozione e custodia dei veicoli in sosta abusiva. 1971: Gli automezzi cambiano colore: da verde ad arancione. 1972: Inizia l'annullamento meccanico dei biglietti a bordo: nasce l'obliterazione. L'AMT comincia ad occuparsi dell'immagine aziendale: vengono istituite le regole sull'abbigliamento del personale in servizio. 1973: Vengono create le prime corsie preferenziali. Si installano i radiotelefonari a bordo delle vetture. 1974: Termina il servizio filoviario in favore degli



Un momento della consegna: al centro **Giancarlo Codazzi**, CEO di **MAN Truck & Bus Italia** consegna la chiave a **Massimo Bettarello**, Presidente di **ATV** e a **Stefano Zaninelli**, Direttore Generale di **ATV**.

autobus. Spariscono i biglietti e inizia il servizio ad "operatore unico". 1976: Si istituisce il primo biglietto cumulativo AMT-APT per l'utilizzo del trasporto pubblico sul territorio del comune e della provincia di Verona. 1981: Entra in vigore la legge quadro 151 per il riordinamento del servizio di trasporto pubblico. 1982: L'AMT acquista i primi veicoli speciali per il trasporto dei disabili. 1983: Termina lo smantellamento della rete elettrica aerea. Inizia il riordino tariffario e si istituisce per la prima volta il biglietto orario. 1984: Viene istituito il biglietto turistico giornaliero. 1988: L'AMT acquista i "Pollicini": veicoli di dimensioni ridotte adatti al servizio nel centro storico. 1990: L'Azienda presenta il primo progetto per la tranvia leggera di superficie. 1995: L'AMT - con il ridisegno della rete e l'ottimizzazione delle risorse - raggiunge il pareggio di gestione. 1996: L'Azienda si trasforma da municipalizzata a speciale. 1997: Viene emanato il decreto legislativo 422/97, detto anche "decreto Burlando" su conferimento alle regioni e agli enti locali di funzioni e compiti in materia di Trasporto Pubblico Locale. 1998: La Regione Veneto emana la legge 25/98 che detta nuovi principi sul trasporto pubblico locale. L'AMT crea una srl di diritto privato e assume tutto il servizio di trasporto disabili della città. Inizia l'applicazione sui mezzi della doppia alimentazione "metano/gasolio".

L'interesse dell'amministrazione provinciale per il trasporto extraurbano risale alla fine dell'ottocento. È nel 1882 che la provincia concede un contributo di 120.000 lire destinato alla costruzione della prima linea tranviaria, che collegherà la città ad alcune località dell'Est veronese, sconfinando in provincia di Vicenza. Per molto tempo, tuttavia, la gestione delle tranvie è stata affidata a ditte private. Nel 1920 la Provincia rilevò la gestione dei trasporti provinciali, occupandosene direttamente fino al 1935. Tra i risultati

che furono ottenuti va citata la trasformazione della linea tranviaria Verona-Albaredo-Coriano in linea automobilistica, che segnò (era il 1925) la nascita del primo servizio con autobus per l'hinterland veronese. I pesanti oneri della gestione indussero sia la Provincia che il Comune a cercare soluzioni alternative. Fu così che nel 1935 l'esercizio dei trasporti urbani ed extraurbani fu affidato alla Saer, Società anonima elettrovie romagnole, che siglò un contratto con il quale prendeva in mano, per vent'anni, la gestione del trasporto pubblico. L'opera di risanamento fu poi interrotta dalla guerra, che gravò pesantemente sulla gestione del servizio e inoltre causò ingenti danni alle strutture rotabili. Nel Dopoguerra l'amministrazione provinciale si ritrovò dunque il gravoso compito di provvedere, in veste di concessionaria e proprietaria del patrimonio, al riordino dell'intera rete e al suo potenziamento. Nel 1952, data la crisi che assillava le aziende di trasporto delle maggiori città italiane, il Parlamento approvò una legge che prevedeva l'ammmodernamento delle ferrovie e stanziava cospicue sovvenzioni in merito. Il progetto che in seguito la Provincia mise in opera stabilì, tra l'altro, la trasformazione delle linee tranviarie provinciali con il servizio automobilistico e filoviario. I lavori che furono avviati nel 1956 dalla Saer videro nel 1961 la nascita di un servizio efficiente e risanato che a questo punto si presentava più moderno e confortevole e meno oneroso per l'amministrazione provinciale. Da cui la decisione della Provincia di dare vita, nel 1962, a un'azienda propria per la gestione dei trasporti pubblici che denominò APT. Dal 1985 tutta la provincia di Verona è servita da trasporti in gestione pubblica. Il 2 gennaio 1996 l'Apt ha compiuto un ulteriore passo avanti, diventando azienda speciale ai sensi della legge 142/90 sulle autonomie locali, in virtù della quale ha acquisito autonomia patrimoniale e gestionale. Nel 2000 l'Apt si trasforma in società per azioni e modifica il proprio nome in Aptv. L'attività dell'Azienda si amplia ulteriormente, sviluppando oltre ai servizi di linea anche i servizi scolastici in collaborazione con i comuni veronesi, linee turistiche che raggiungono le località di villeggiature sull'Adriatico, la città di Venezia, i comprensori montani veronesi e trentini.

Ulteriore impulso ha anche il servizio di noleggio, effettuato con una flotta di pullman gran turismo di assoluta qualità. Particolarmente significativa in quest'ambito è l'attenzione riservata alle persone disabili, concretizzata con l'acquisto nel 1996 del primo di tre pullman gran turismo espressamente dedicati alla mobilità delle persone con ridotta capacità motoria, cui ne seguiranno altri due. Oggi ATV vanta 80 dipendenti, un parco di 183 autobus urbani, 350 autobus extraurbani e 26 autobus da noleggio, un bacino di utenza di 258.000 persone a Verona di 1.250.000 in provincia, 32 milioni e 400 mila passeggeri trasportati ogni anno a Verona e 16 milioni e 300 mila in provincia su una rete urbana di 395 km e extraurbana di 4.500 km mentre 21 sono le linee urbane feriali (9 quelle estive e 8 le serali) e 80 le linee extraurbane.

BREDAMENARINIBUS

A Parigi colpo di fulmine

GIANCARLO TOSCANO
PARIGI

Parigi val bene una... mobilità eco-sostenibile. Sono sempre di più le grandi metropoli internazionali che praticano la virtuosa politica della mobilità sostenibile. Una di queste è Parigi. Dal mese di ottobre il 15° Arrondissement della capitale francese ha scelto di viaggiare a emissioni zero a bordo dei bus elettrici Zeus BredaMenarinibus, azienda del gruppo Finmeccanica con sede a Bologna. Sei minibus Zeus sono impegnati in un minipercorso: la nuova linea, denominata "La Traverse Brancion-Commerce" si snoda per 8 km all'interno del quartiere più ampio e popolato di Parigi. Sono già a quota cinque le Traverses, ovvero i servizi di quartiere, inaugurati nella capitale francese a partire dal 2004. Ma per l'ultima in ordine di tempo, e per la prima volta, il servizio non è stato affidato a RATP, l'Ente autonomo dei trasporti parigini, la società pubblica che gestisce i servizi di trasporto a Parigi e nel suo hinterland, bensì a un operatore privato: la BE Green, una filiale di Autocars Dominique. Tra BE Green e

Zeus è stato un colpo di fulmine, tanto che lo stesso minibus è utilizzato anche per i servizi di trasporto privato forniti a Microsoft France, al Ministero della Salute e alla Casa farmaceutica GSK.

I sei veicoli acquistati per la Traverse Brancion-Commerce saranno accessibili con gli stessi titoli di trasporto degli altri bus parigini. Effettuano 28 fermate, con partenze ogni 15 minuti, sette giorni su sette, e collegano gli uffici postali, la biblioteca, le scuole, i quattro ospedali e i due mercati Brassens e Convention, con otto interscambi con tre linee di metro. I servizi di quartiere trasportano in media 900 persone al giorno in tutta Parigi, soprattutto famiglie e anziani.

"Non si tratta più solamente di un mezzo di trasporto, ma di una risposta alla domanda di legami sociali", ha dichiarato Julien Bargeton, vice sindaco di Parigi con incarico per i trasporti, che ha anche sottolineato la dimensione conviviale del servizio e ha auspicato che presto anche le linee attivate in precedenza si muovano verso l'energia pulita. La propulsione alternativa, a metano o elettrica,



IL 15° ARRONDISSEMENT VIAGGIA A EMISSIONE ZERO GRAZIE AI SEI MINIBUS ELETTRICI ZEUS CHE PERCORRONO 8 KILOMETRI DELLA NUOVA LINEA DENOMINATA "LA TRAVERSE BRANCION-COMMERCE".

parte integrante del business BredaMenarinibus.

La gamma della Casa bolognese comprende infatti veicoli urbani e suburbani, interurbani e a propulsione alternativa. Nel comparto urbani/suburbani troviamo Vivacity+ C (8 m), Vivacity+ M (9,38 m), Avancity+ N (10,8 m), Avancity+ L (12 m) e Avancity+ S (18 m). Tutti i mo-

delli, tranne il Vivacity+ M, sono proposti anche con alimentazione CNG a metano. Il capitolo degli interurbani ha per protagonista il Lander, lungo 12,2 metri, che si avvale di un propulsore tra i più moderni sul mercato: il MAN D20 sovralimentato intercooler da 10,5 litri di cilindrata. Zeus è invece un minibus dalle linee moderne e

accattivanti che ben figura all'interno dei centri storici in virtù della propulsione assicurata dal motore elettrico in corrente alternata raffreddato a liquido. Le prestazioni in termini di velocità e accelerazione traggono giovamento dal risparmio di peso di oltre 500 kg permesso dalle batterie al litio grazie alle quali si possono raggiungere i 120 km di autonomia in un ciclo di servizio urbano. Avancity+ S HTB è invece un filobus basato su un impianto elettrico di trazione con marcia autonoma assicurata mediante un gruppo diesel elettrico di eleva-

ta potenza che consente al mezzo prestazioni equivalenti sia in marcia sotto bifilare che su tratti non coperti da linea aerea. A richiesta, sono inoltre previsti moduli di supercapacitori in grado di assorbire gran parte dell'energia generata durante la frenatura. L'energia accumulata viene restituita dai supercapacitori durante le fasi di accelerazione, sia che la marcia avvenga sotto bifilare sia soprattutto durante la marcia autonoma, ovvero utilizzando il motore diesel. Ne consegue quindi una migliore efficienza e un risparmio di carburante.

MAN BUS

Efficiente sul campo, elegante in trasferta

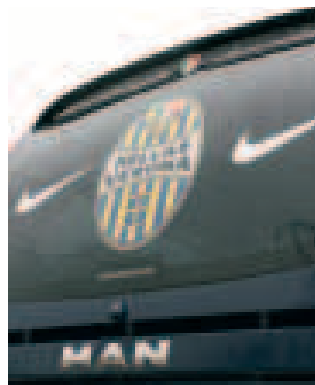
URBANO LANZA
PESCHIERA SUL GARDA

Efficienza sul campo per i giocatori, eleganza in marcia per chi li trasporta. Lion's Coach, autobus esaltante, dalla linea dinamica ed elegante, è il nuovo bus che ATV (Azienda Trasporti Verona, municipalizzata della città scaligera) metterà a disposizione dell'Hellas Verona FC per i trasferimenti negli stadi italiani dei giocatori e dello

DOPO BAYERN MONACO, BARCELLONA, PARIS SAINT-GERMAIN, BORUSSIA DORTMUND E AC MILAN ANCHE LA BRILLANTE HELLAS VERONA FC HA SCELTO PER I VIAGGI LA CASA DEL LEONE.

staff tecnico. Presentato nella cornice dello Sporting Center "Il Paradiso" di Peschiera sul Garda, con questo esclusivo MAN Lion's Coach, personalizzato nei colori gialloblu della squadra, Hellas entra nel firma-

mento delle più prestigiose società calcistiche europee che già utilizzano i pullman della Casa tedesca come Bayern Monaco, FCB Barcelona, Borussia Dortmund, Paris Saint-Germain e AC Milan.



Lungo 12 m e motorizzato con un turbodiesel sei cilindri da 440 CV, il MAN Lion's Coach non passerà certo inosservato per la sua esclusiva livrea blu scuro con profili gialli, sulla quale spiccano a grandi caratteri nome e brand del Club con lo storico scudetto tricolore 1984/85 in evidenza. Ma è soprattutto negli allestimenti interni che il veicolo si distingue: i posti sono 40, con selleria extralarge in pelle blu e finiture gialle, alcuni trasformabili in lettino per accogliere eventuali atleti infortunati.

Per le trasferte più impegnative c'è anche una cucina di bordo dotata di forno a microonde, mentre per il relax sono previste due zone living con tavolini, wi-fi, prese usb per le diverse devices, impianto audio/video con tre schermi tv da 19", ricevitore satellitare e digitale terrestre. La dotazione comprende inoltre toilette, due frigobar, macchina per il caffè e un'ampia bagagliaia con appendiabiti.

Un'altra consegna che conferma come i bus granturismo di MAN e Neoplan siano i preferiti da alcuni tra i più blasonati Club calcistici europei. Non

si tratta di clienti qualsiasi: i calciatori sono abituati a viaggiare nel massimo comfort e devono essere tutelati con tutti gli accorgimenti disponibili per massimizzare la sicurezza. Il MAN Lion's Coach, come i modelli scelti dagli altri Club, sono una garanzia sia per il relax e la comodità di marcia, sia per la sicurezza attiva e pas-

siva di bordo. Un prodotto premium che stabilisce nuovi standard nel mondo del trasporto passeggeri granturismo.

La cerimonia di consegna ha visto la presenza della dirigenza dell'Hellas Verona FC, dell'allenatore Mandorlini e di una rappresentanza della prima squadra, oltre ai massimi vertici di MAN Italia e ATV.

IL MONDO
DEI TRASPORTIMENSILE DI POLITICA, ECONOMIA,
CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTODIRETTORE RESPONSABILE
Paolo AltieriDIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
e-mail: info@vegaeditrice.itSEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

Vega Editrice srl: Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOMPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Eurgraf, Cesano Boscone (MI)

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 130,00 - 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).

L'EVOLUZIONE DELL'AUTOTRASPORTO

Mezzo secolo di Fai in un film

Il viaggio di uno è il viaggio di tutti, con questo messaggio inizia il docu-film "Mille viaggi, una storia. 1963/2013" realizzato da FAI, Federazione Autotrasportatori Italiani, per i cinquant'anni della sua nascita. Il film ripercorre la storia di una categoria che giorno dopo giorno ha unito e collegato l'Italia. Un documentario, un racconto di vita per i protagonisti, uno spaccato del nostro Paese dalla ricostruzione ad oggi, una finestra aperta sul mondo degli autotrasportatori, e sulla FAI in particolare, la prima associazione di categoria italiana per il settore dell'autotrasporto. La regia è stata curata da Teo De Luigi, che vanta la collaborazione con Sergio Zavoli in tutti i documentari storici della Rai, e ha realizzato questo progetto attraverso testimonianze dei protagonisti e materiale d'epoca proveniente dall'Istituto Luce e dagli archivi di ENI spa, Ferrovie dello Stato, e Autostrade per l'Italia.

Il film racconta appunto la

nascita della Fai avvenuta nel 1963 in pieno sviluppo economico, per riunire la categoria dell'autotrasporto merci per conto terzi sotto un'unica associazione in grado di rappresentare le istanze delle imprese e dare maggiore coscienza alla professione. Dal 1963 ad oggi, sono stati cinquant'anni in cui il Paese ha attraversato periodi

grande motore del Paese e in questo i trasporti sono stati il collante fondamentale, seppure troppo spesso sottovalutato.

"Mille viaggi una storia" ospita, inoltre, interviste ai protagonisti che hanno fatto crescere e sviluppare questo settore e che affrontano i temi critici dalla sicurezza all'intermodalità, dalle infrastrutture

UNA STORIA COMPLESSA E DIFFICILE DOVE PERÒ LA CAPACITÀ ECONOMICA, IMPRENDITORIALE E CREATIVA DEGLI ITALIANI È STATA IL GRANDE MOTORE DEL PAESE E IN QUESTO I TRASPORTI SONO STATI IL COLLANTE FONDAMENTALE, SEPPURE TROPPO SPESSO SOTTOVALUTATO E ADDIRITTURA PENALIZZATO.

intensi: da quelli del boom economico a quelli della crisi energetica degli anni Settanta, dallo sviluppo degli anni Ottanta e Novanta fino alla crisi che stiamo vivendo oggi.

Una storia complessa e difficile dove però la capacità economica, imprenditoriale e creativa degli italiani è stata il

allo sviluppo tecnologico: Paolo Uggè, presidente FAI, Giovanni Castellucci, ad di Autostrade per l'Italia, Mauro Moretti, ad di Ferrovie dello Stato, Vincenzo Boccia, vicepresidente di Confindustria, Carlo Sangalli, presidente Confcommercio, Angelo Faneli, direttore generale Refi-



ning & Marketing di ENI, Fabrizio Palenzona, presidente FAI Service e Primo Santini, ad FAI Service.

Alle testimonianze dei professionisti che hanno accompagnato e fatto grande la FAI in questi 50 anni, si affiancano i racconti dei protagonisti on the road e le differenti vicende

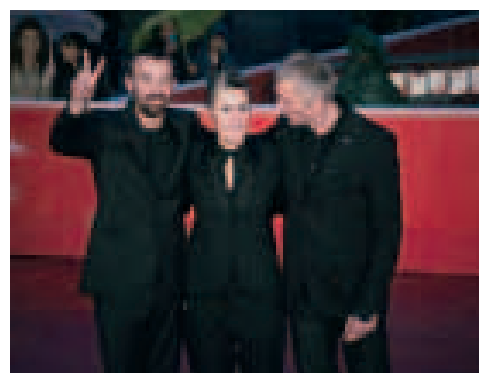
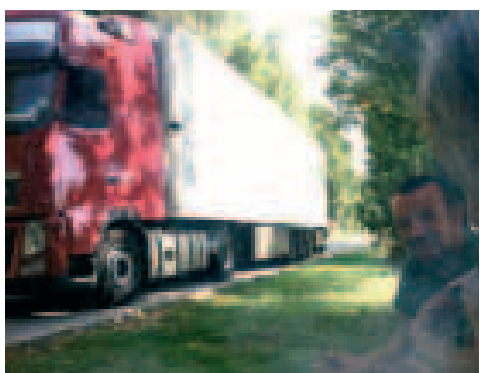
umane e professionali ad essi legate. Si conduce così lo spettatore a conoscere storie di vita, di sacrifici e di lavoro che molto spesso si legano in chi opera in prima persona nel mondo dei trasporti: un piccolo autotrasportatore, un camionista di una grande azienda e una donna autista, aspetto quest'ul-

timo di notevole rilevanza come segno di una trasformazione culturale e sociale italiana. Nelle strade si transita, nei paesi si consegna, questo il filo conduttore del film che, attraverso interviste e filmati, aiuta lo spettatore a conoscere dall'interno la storia (le storie) dei camionisti italiani.

FESTIVAL DI ROMA

IL FILM TIR VINCE A SORPRESA

IL PRIMO PREMIO DELLA RASSEGNA ROMANA



L'angusta cabina di un camion, opprimente. Fuori, il lungo serpentone dell'autostrada, l'orizzonte lontano e una meta che sembra non avvicinarsi mai. Alberto Fasulo ci trasporta in un mondo a metà strada tra la vita civile e il nulla, una frontiera che, può sembrare banale dirlo ma è così, è tanto fisica quanto spirituale. Tir, road movie diretto con piglio documentaristico vincitore del Marc'Aurelio d'Oro come miglior film al Festival di Roma 2013, si snoda come l'eterna highway attraverso Francia e Italia, per raccontare la vita di un ex professore croato (Branko Zavrzan) diventato camionista per necessità. Con il nuovo lavoro prende quattro volte tanto, ma è stato costretto a sacrificare per buona parte la sua vita quotidiana: non vede quasi mai la moglie e il figlio, è sempre per strada, si lava a pezzo e vive a pezzi, negli anfratti di un lavoro che lascia pochissime volte un'ora d'aria o qualche ora per dormire.

Lo sguardo di Fasulo è allo stesso tempo obiettivo e vicino ai volti dei protagonisti (oltre a Branko, c'è il suo compagno di viaggio Maki), li segue, ne esamina le crepe del volto, le espressioni sofferte e di nostalgica allegria quando parlano dei loro cari, le storie difficili a contatto con la crisi. Tir parla di crisi economica, come tanti film che si fanno in Italia in questo momento, ma

cerca di prenderla da un altro punto di vista, quello di coloro che, non italiani, cercano qui una chance. Ma, soprattutto, a differenza di un film che abbiamo visto a Venezia, L'intrepido, non sbatte la crisi in primo piano, ma lavora di sottrazione, raccontando principalmente la storia di due uomini.

Lo stile scelto da Fasulo spiazza: sembra di guardare un documentario, e si potrebbero spendere fiumi di parole su questa sorta di declinazione autoriale del "found footage". Tutto è raccontato come fosse vero, nessuno "recita", e questo implica che sia stato fatto un enorme lavoro di improvvisazione per catturare la realtà. In questo senso, Tir, pur essendo un racconto di finzione (le voci al telefono, compresa quella della moglie di Branko, sono di attori), può essere considerato comunque il documentario su un film fatto senza sceneggiatura, la rappresentazione di una realtà che vuole rappresentare la realtà. Il difetto che possiamo trovare a questo film è che forse procede un po' troppo a rilento. Certo, è una scelta precisa di Fasulo, ma dopo un'ora sarebbe stato lecito aspettarsi una qualche accelerazione o, per lo meno, un ampliamento del discorso. Invece, Tir finisce esattamente come è iniziato, sulla strada, con lo sguardo di un uomo perso nel nulla asfaltato. (Da Google - Marco Triolo)

MTRAX

LA NUOVA SFIDA DEI FRATELLI MAGGI NEL MONDO DEI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI



Nuovi assetti societari nel mondo dei rimorchi e semirimorchi. Multitrax, azienda specializzata nel commercio internazionale rimorchi e semirimorchi, operante dal 1996, a seguito di un breve passaggio, avvenuto nei primi mesi dell'anno in corso, nella concessionaria Iveco Evicar Srl, torna a far capo alla famiglia Maggi. La decisione è stata presa in virtù delle repentine evoluzioni del mercato, che hanno evidenziato l'opportunità e la necessità di differenziare la commercializzazione del marchio Kögel, costruttore di veicoli di largo consumo (rimasto nelle mani di Evicar), dai restanti quattro marchi (Feldbinder, D-Tec, Kraker e Doll) concentrati su mercati di nicchia. In tale contesto, la scelta di Alberto e Andrea Maggi è stata quella di costituire una nuova società denominata Mtrax Srl che, avvalendosi del prestigioso e affermato marchio Multitrax, potesse offrire ai propri clienti le migliori strategie al servizio del trasporto, potendo beneficiare delle più sofisticate e innovative soluzioni del settore; soluzioni sviluppate grazie alla collaborazione con prestigiosi costruttori europei, di cui rimane importatore unico per l'Italia. Mtrax rappresenta dunque in esclusiva per l'Italia i costruttori Feldbinder, D-Tec, Kraker e Doll. Feldbinder è un'azienda tedesca leader europea per la produzione di cisterne. Fondata nel 1978 è sinonimo di qualità e affidabilità. L'esperienza maturata negli anni, l'impiego di materiali di altissima qualità e la

continua ricerca di soluzioni innovative fanno delle cisterne Feldbinder, commercializzate in Italia dal 1997, non un semplice strumento lavorativo, ma un mezzo per creare un importante valore aggiunto. L'olandese D-Tec è specializzata nella produzione di semirimorchi porta container. Fondata nel 1993, D-Tec si presenta nel mondo del trasporto container con una soluzione innovativa: Combitrailer. L'idea, destinata a determinare il successo e la crescita dell'azienda, è l'unione di un semirimorchio a un asse e di un rimorchio a tre assi, che quando connessi formano un semirimorchio porta container a tre assi. I prodotti D-Tec vengono commercializzati in Italia dal 2006. La connazionale Kraker si occupa di produzione di semirimorchi con piano mobile. Kraker è un vero specialista in questo genere di semirimorchi. La flessibilità costruttiva e l'attenzione rivolta alle esigenze della clientela permettono all'azienda olandese di migliorare continuamente i propri prodotti, offrendo soluzioni di trasporto sempre innovative. Infine la tedesca Doll, produttrice di semirimorchi eccezionali e speciali. Costituita nel lontano 1878, Doll produce veicoli che si distinguono per affidabilità, elevata semplicità d'utilizzo, qualità dei materiali e ottima manovrabilità dei mezzi garantita in ogni condizione di utilizzo. In Italia Doll è rappresentata dal 2004. L'attività di Mtrax continua a fare capo alla sede di Gadesco Pieve Delmona, in provincia di Cremona.



Innovation
that excites



GAMMA NISSAN VEICOLI COMMERCIALI

MIGLIORA IL TUO MODELLO DI BUSINESS.

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.

TUOI CON LEASING
A **1,99%***



NISSAN.IT

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA *ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 10.912,62; MACROCANONE € 2.776,83 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 169,24, COMPRESIVI DI 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 1.199 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.182,52; TAN 1,99%; IPT (CALCOLATA SU PROVINCIA DI ROMA) E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 31/01/2014. 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.