

# IL MONDO DEI TRASPORTI

VOITH

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXIII - N. 216 - GENNAIO/FEBBRAIO 2013

€ 5,00

Completato il team manageriale con l'obiettivo di consolidare l'integrazione tra Fiat Industrial e CNG Global

## Lorenzo Sistino a capo di Iveco



MANAGER DI GRANDISSIMA PROFESSIONALITÀ E CON UNA RICCA ESPERIENZA ALLE SPALLE, SISTINO È IL DECIMO TIMONIERE DA QUANDO IVECO È STATA FONDATA NEL 1975.

Paolo Altieri

**TORINO** - Alla fine, dopo che Sergio Marchionne ha voluto chiamare Alfredo Altavilla tra i suoi più stretti collaboratori per seguire le vicende dell'auto in Europa, alla guida dell'Iveco è stato nominato Lorenzo Sistino, manager di grandissima professionalità e di ricca e vasta esperienza. Chi è Lorenzo Sistino, che Il Mondo dei Trasporti oltretutto nel 2010 ha eletto come "Personaggio dell'Anno"?

Il nuovo timoniere di Iveco, decimo nella storia dell'azienda torinese da quando è stata fondata nel 1975, è nato a Torino nel 1962 ed è laureato in Scienze Politiche presso l'Università di Torino. Ha iniziato la sua esperienza professionale alla Grimaldi Immobiliare nel 1980, dove è rimasto due anni, per poi passare alla Carrozzeria Bertone. Nel 1987 è entrato in Fiat, alla Direzione Marketing e Commerciale, ricoprendo poi cariche sempre più importanti. Inizialmente, per il Mercato Italia: come responsabile di Zona Fiat e poi come responsabile delle iniziative di marketing per il marchio Lancia, quindi di Vendite e Aziende/Clientela Speciale per i marchi Fiat, Lancia e Alfa Romeo e, dal 1993, dei Veicoli Commerciali.

Proprio nella veste di Responsabile Veicoli Commerciali/RAC/Usato Mercato Italia, dal 1997 si è occupato dello sviluppo del nuovo ente usato e del lancio del programma Autoexpert, anche in ambito europeo. Dopo aver assunto nel 2002 la responsabilità di Vendite e Marketing del brand Veicoli Commerciali, nel 2004 gli è stata affidata la gestione di Brand & Commercial Light e, da luglio 2005, anche quella delle vendite del brand Fiat. Alla fine del 2006 è stato nominato responsabile di New Holland Agriculture e Amministratore delegato della New Holland Agricultural Equipment Spa. Nel 2007 è diventato Amministratore delegato di Fiat Automobiles e l'anno seguente anche di Fiat Professional.

Dal gennaio del 2009 ha assunto anche la responsabilità delle Vendite Europa per i quattro brand Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional e Lancia. Dal successivo mese di agosto è anche Senior Vice President della direzione Fleet & Used Cars e un mese dopo, in settembre, anche membro del Group Executive Council di Fiat Spa. Da settembre 2010 ha assunto la responsabilità della funzione International Operations mantenendo la responsabilità del brand Fiat Professional. Altra nomina importante è stata quella di Oddone Incisa, in Fiat dal 1997, a President Financial Services. Sergio Marchionne, Presidente del Consiglio di amministrazione di Fiat Industrial e CNH, ha dichiarato: "È con piacere che dò il benvenuto nel Group Executive Council a Lorenzo Sistino e Oddone Incisa. Sono entrambi leader rispettati e di qualità, che daranno un contributo importante nel costruire per Fiat Industrial un futuro da gruppo multinazionale nel settore dei capital goods".

Un fatto è certo: sotto la guida di Lorenzo Sistino, già artefice dei successi dei Veicoli Commerciali Fiat nel mondo, Iveco si accinge a registrare una importante svolta con obiettivi ben precisi, offrire alla clientela prodotti e servizi di ulteriore qualità e rafforzare ancor più le sue posizioni nel mondo.

**COSÌ AL VERTICE IVECO DAL 1975**

Bruno Beccaria (1975 - 1979)  
Jacques Vandamme (1979 - 1980)  
Giorgio Manina (1980 - 1984)  
Giorgio Garuzzo (1984 - 1990)  
Giancarlo Boschetti (1990 - 2002)  
Michel De Alambert (2002 - 2004)  
José Maria Alapon (2004 - 2005)  
Paolo Monferino (2005 - 2010)  
Alfredo Altavilla (2010 - 2012)  
Lorenzo Sistino (2013)

chionne, Presidente del Consiglio di amministrazione di Fiat Industrial e CNH, ha dichiarato: "È con piacere che dò il benvenuto nel Group Executive Council a Lorenzo Sistino e Oddone Incisa. Sono entrambi leader rispettati e di qualità, che daranno un contributo importante nel costruire per Fiat Industrial un futuro da gruppo multinazionale nel settore dei capital goods".

Un fatto è certo: sotto la guida di Lorenzo Sistino, già artefice dei successi dei Veicoli Commerciali Fiat nel mondo, Iveco si accinge a registrare una importante svolta con obiettivi ben precisi, offrire alla clientela prodotti e servizi di ulteriore qualità e rafforzare ancor più le sue posizioni nel mondo.

### Alla guida di Renault Trucks Italia Stefano Ciccone nuovo timoniere

SOSTITUISCE GINO COSTA CHE HA AMMINISTRATO LA FILIALE ITALIANA DELLA LOSANGA DAL 2009. NATO A TORINO NEL 1969, CICCONE VANTA UNA LUNGA CARRIERA INTERNAZIONALE.

Altieri a pagina 3



### Sarà presentato in aprile al Bauma Arocs lo specialista del cava-cantiere

NUMERI STELLARI PER IL NUOVO CAMPIONE MERCEDES-BENZ: 16 LIVELLI DI POTENZA, CAMBIO POWERSHIFT3, 7 CABINE DI GUIDA IN 14 VARIANTI E 2 VERSIONI SPECIALI.

Basilico a pagina 8



Andreas Schmid di Mercedes-Benz Italia

### Tutte le ragioni per essere ottimisti

**BOLOGNA** - Il Motor Show di Bologna, luogo privilegiato di incontro-confronto tra tutti gli operatori del settore automotive, ci ha offerto l'occasione di intervistare un manager di punta della Mercedes-Benz Italia, per la precisione il Direttore generale Veicoli Industriali e Commerciali della filiale italiana del costruttore tedesco. Andreas Schmid fa il punto del mercato truck in Italia.

A pagina 4

Paolo Starace di Daf Veicoli Industriali

### Prudenza per il futuro nonostante le certezze

**ASSAGO** - Crisi o non crisi i risultati finanziari di Paccar, gruppo americano che controlla tra le altre società anche Daf Trucks, sono una certezza: per il settantatreesimo anno consecutivo si parla di un bilancio in attivo, con un incremento del fatturato che ha toccato il 13 per cento, arrivando a 13.050 milioni di dollari. Ne parliamo con il numero uno della filiale italiana del costruttore olandese.

A pagina 6

Nuovo partner Man in Calabria

### Truck 33 amplia la rete italiana del Leone

**RENDE** - Ci vuole coraggio oggi per avviare una concessionaria di veicoli industriali. O forse è il momento più adatto, visto che la concorrenza va progressivamente scemando. In realtà più che di calcoli nel caso della Truck 33 di Rende, l'ultimo dealer aggiuntosi alla rete Man, si parla di passione, di quella sincera che traspare dalle parole di Andrea Carbone.

A pagina 22

Sostituisce Lazzoni in Volvo Trucks Italia

### Giovanni Lo Bianco Amministratore delegato

**ZINGONIA** - Cambio della guardia in Volvo Trucks Italia. Dal 1° febbraio Giovanni Lo Bianco assumerà la carica di Amministratore delegato. Sostituisce Marco Lazzoni (nella foto) che diventa Vice President Sales Area Great East Europe di Volvo Trucks.





SHIFT\_



# 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.**

Nissan. Innovation that excites.



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

**NISSAN.IT**

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA \*ESEMPIO LEASING CALCOLATO SU NISSAN NV200 VAN 1.6 BZ 110CV EURO 5 EASY: TOTALE IMPONIBILE VETTURA € 9.697,66; COMPRESIVO DI UNA RIDUZIONE DEL PREZZO DI LISTINO PARI A € 2.904,00 RICONOSCIUTA DA NISSAN IN COLLABORAZIONE CON LA RETE DEI CONCESSIONARI CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA; MACROCANONE € 2.717,69 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 250; COMPRESIVI DI ASSICURAZIONE RC AUTO PER 4 ANNI A € 3.960,00 E DI PACK SERVICE 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO A € 999,00 (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 1.818,81; TAN 2,99%; IPT E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 28/02/2013. 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.

RENAULT TRUCKS / Cambio della guardia al vertice della società con sede a Pero

# Stefano Ciccone nuovo timoniere

PRENDE IL POSTO COME AMMINISTRATORE DI GINO COSTA, CHE PASSA CON LO STESSO INCARICO IN RENAULT TRUCKS UK E CHE NEL MOMENTO DEL COMMIATO ILLUSTRA I RISULTATI CONSEGUITI IN ITALIA NEI TRE ANNI E MEZZO DELLA SUA GESTIONE. UNA EREDITÀ IMPORTANTE PER IL MANAGER TORINESE.

Paolo Altieri

**PERO** - È il destino professionale dei manager delle grandi aziende internazionali, soprattutto quelli, i più preparati e talvolta anche i più ambiziosi, che fin dall'inizio della carriera vengono inviati a presiedere i confini dei vari imperi. Il destino è quello di rafforzare, difendere e mantenere la posizione di un presidio per poi passare, dopo tre/quattro anni, in un altro presidio a svolgere lo stesso compito ma in condizioni nettamente differenti quanto a cultura, lingua, abitudini e anche obiettivi da raggiungere. È il caso di due manager di Renault Trucks: con l'inizio dell'anno uno ha fatto le valigie per trasferirsi dall'Italia in Gran Bretagna, l'altro ha abbandonato Bulgaria e Serbia per approdare in Italia. Stiamo parlando di Gino Costa e di Stefano Ciccone. Il primo lascia nelle mani di Stefano Ciccone la carica di Amministratore unico di Renault Trucks Italia per assumere identico incarico in Renault Trucks UK. Dei due il più contento è senz'altro Stefano Ciccone in quanto, dopo tanti anni passati all'estero, ritorna finalmente nel suo Paese in un ambiente sicuramente familiare dove potrà mettere facilmente a frutto tutta l'esperienza maturata finora.

C'è stato lo scambio delle consegne, poco prima di Natale, tra i due "personaggi". Costa ancora nei panni del padrone di casa e che pertanto ha voluto quasi un testamento a suggello dei suoi 3 anni e mezzo trascorsi in Italia al timone di Renault Trucks. "Sapete bene - ha sottolineato - che proprio nel 2009, quando in estate sono arrivato in Italia, la crisi anche del mercato dei trucks è entrata in piena virulenza. Quell'anno si sono venduti appena 16.163 veicoli con peso oltre le 6 tonnellate contro i 31.666 dell'anno precedente. E la situazione purtroppo non è cambiata negli anni seguenti, anzi è peggiorata, visto che nel 2010 si sono contati 16.806 veicoli, nel 2011 le vendite del mercato italiano oltre le 6 tonnellate sono salite appena a 17.513 per precipitare nel 2012 a 13.000 unità".

Quale la realtà di Renault Trucks Italia che Guido Costa lascia nelle mani di Stefano Ciccone? "A fine 2012 - ha spiegato Costa - Renault Trucks in Italia vanta una quota nel segmento oltre le 6 tonnellate del 9,8 per cento. Il risultato finale dell'anno registra un incremento dello 0,4 per cento rispetto al 2011. Entrando più nello specifico, Renault Trucks chiude il 2012 con un incremento dello 0,5 per cento nel segmento da 6 a 16 tonnellate, dove realizza anche una quota del 6 per cento. Incremento anche dello 0,4 per cento nel segmento oltre le 16 tonnellate ma con una quota del 10,8 per cento, che va giudicata estremamente positiva e soddisfacen-

te. Piccolo passo indietro (-0,7 per cento rispetto al 2011) nel segmento delle 3,5 tonnellate, quello del Master, dove però la quota si è mantenuta sul 6 per cento".

Una particolare soddisfazione ha manifestato l'Amministratore unico in partenza per i risultati conseguiti dal "Programma Optifuel" con i suoi corsi di formazione, finalizzati alla migliore e più accorta guida per risparmiare carburante e di conseguenza anche emissioni, che ha visto coinvolti autisti di ben 42 aziende con 1.584 veicoli. "Il programma Optifuel - ha sottolineato Gino Costa - ha dimostrato che si può ottenere un guadagno medio di carburante del 9,1 per cento, garantendo alle aziende un risparmio medio per veicolo di 4.980 euro l'anno. Nello Challenge Optifuel disputato in Spagna a Siviglia per eleggere il miglior autista di Europa. Tre finalisti italiani si siano piazzati al quinto, sesto e nono posto della classifica assoluta: ciò conferma l'ottima preparazione che i demo drive di Renault Trucks hanno saputo trasferire con i corsi di formazione".

Il successo di Renault Trucks è dovuto anche alla politica di razionalizzazione della rete, che nel 2012 ha registrato una grande accelerazione, con l'inaugurazione di numerose nuove e importanti strutture sia per la vendita sia per l'assistenza, che oggi conta complessivamente ben 130 punti. "Sono entrati nella nostra organizzazione - ha proseguito Costa - nuovi operatori mentre altri hanno fatto investimenti importanti. In un periodo così lungo di crisi disporre di partner che hanno il coraggio di investire, significa che credono nel marchio Renault Trucks, che hanno fiducia nel lavoro e nei loro clienti e che vogliono essere pronti per quando arriverà la ripresa del mercato".

Un altro importante lavoro è quello fatto sulla forza vendita nazionale Renault Trucks per individuare aree di miglioramento, in linea con la strategia di vicinanza al cliente, per offrire soluzioni che ne incrementino la propria redditività. "Il nostro venditore - ha spiegato - deve essere sempre più un vero e proprio consulente del cliente, dotato della migliore competenza per offrire al cliente soluzioni di trasporto su misura per la sua attività ma anche per offrirgli tutti gli strumenti con i quali garantirsi la migliore redditività. Di qui l'importanza che il venditore abbia una grande capacità di ascolto per meglio comprendere i bisogni del cliente, per poter offrire la soluzione più idonea in termini di prodotto e servizi".

Anche nel settore dei ricambi si è fatto e si sta facendo un lavoro in profondità, grazie soprattutto alla figura dei consulenti commerciali per promuovere la qualità del ricambio originale presso officine indipendenti e flotte con



Passaggio di consegne tra Stefano Ciccone (a sinistra) e Gino Costa nella carica di Amministratore unico di Renault Trucks Italia.

officina interna. È stato creato un team di cinque persone, che operano dal 2010 a supporto dei Distributori Autorizzati e che hanno consentito un fatturato ricambi aggiuntivo del 5 per cento. Altrettanto efficace si sta rivelando la metodologia atta a standardizzare il processo di accettazione del cliente in officina, attraverso una procedura rapida e una promozione di operazioni di manutenzione preventiva, il tutto finalizzato alla migliore soddisfazione del cliente. Oggi nella metà

delle officine viene usato anche un tablet per compilare l'ordine di lavoro completo attorno al cliente. Entro la fine del 2013 sarà una prassi operativa su tutta la rete di assistenza.

Ecco, è questa l'eredità che Gino Costa lascia a Stefano Ciccone. Che sembra avere tutte le qualità e tutta la determinazione per puntare a traguardi ancora più ambiziosi. Soprattutto se l'andamento del mercato dovesse registrare un minimo di ripresa che tutti si augurano.

## RENAULT TRUCKS IN ITALIA

### Questi i numeri uno

- 1974 - Luigi Lupo
- 1977 - Jean Couronne
- 1983 - Philippe Florin
- 1987 - Jean Marie Walch
- 1991 - Bruno De Vivie
- 1997 - Jean Michel Chalumeau
- 2000 - Noel Reculet
- 2004 - Yves Garin
- 2009 - Gino Costa
- 2013 - Stefano Ciccone

## CHI È STEFANO CICCONE

### Da Sofia a Milano



**PERO** - Stefano Ciccone, fino allo scorso dicembre Amministratore delegato dell'area Sud-Est Renault Trucks, con base in Romania e responsabilità dei paesi balcanici, è dal 1° gennaio il nuovo Amministratore unico di Renault Trucks Italia. Per la seconda volta consecutiva un italiano guida la filiale italiana, a riprova di come ciò si sia rivelato un fattore chiave per lo sviluppo del mercato nazionale e per la miglior sensibilità e sintonia richieste nell'attuale contesto di mercato. Nato a Torino nel 1969, Stefano Ciccone vanta una carriera internazionale, dapprima imprenditoriale come concessionario Iveco in Bulgaria e successivamente corporate in Renault Trucks, ricoprendo diversi ruoli commerciali e manageriali, tra cui la gestione diretta delle concessionarie di Serbia e Bulgaria.

## IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE  
Paolo Altieri

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE  
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza  
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103  
e-mail: info@vegaeditrice.it

SEDE LEGALE  
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE  
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Eurgraf, Cesano Madone (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 120,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 00004114143 - 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).

MERCEDES-BENZ ITALIA / Andreas Schmid, Direttore generale Veicoli Industriali e Commerciali

# Le ragioni dell'ottimismo

“È STATO UN ANNO DI SFIDE MA ANCHE BELLISSIMO PERCHÉ ABBIAMO PORTATO AVANTI UN PROCESSO DI PROFONDO RINNOVAMENTO DELLA NOSTRA OFFERTA. ABBIAMO SEMINATO PER RACCOGLIERE I FRUTTI NEL FUTURO E I PRIMI RISULTATI CI STANNO DIMOSTRANDO CHE IL RITORNO POSITIVO ARRIVERÀ”.

Paolo Altieri

**BOLOGNA** - Il Motor Show di Bologna, luogo privilegiato di incontro-confronto tra tutti gli operatori del settore automotive, ci ha offerto l'occasione di intervistare un manager di punta della Mercedes-Benz Italia, per la precisione il Direttore generale Veicoli Industriali e Commerciali della filiale italiana del costruttore tedesco. A sua volta Andreas Schmid, sempre molto cordiale e disponibile, ha approfittato dell'intervista per fare il punto della situazione del settore truck in Italia dal suo autorevole punto di osservazione.

**Dottor Schmid, qual è il bilancio della politica anticrisi messa in atto da Mercedes-Benz?**

“È dal 2009 che vediamo manifestarsi in tutti i suoi effetti negativi la crisi economica che anche noi di Mercedes-Benz Italia abbiamo affrontato e continuiamo ad affrontare attraverso una rigorosa politica di contenimento dei costi. Il monitoraggio continuo dei nostri delatori e dei clienti ci dice che il mercato è ancora più giù rispetto agli anni passati. È ulteriormente sceso nel 2012 fino a un livello mai visto prima in Italia”.

**Sembrava che all'inizio dell'anno le cose stessero un po' migliorando per poi ricadere bruscamente...**

“All'inizio del 2012 avevamo previsto una certa stabilità e persino una leggera ripresa; poi purtroppo le misure adottate dal governo e la politica di austerità messa in atto hanno avuto come conseguenza un mercato ancor più sofferente di prima. Ci siamo dunque dovuti attrezzare per affrontare la situazione, lavorando duramente per tenere testa alla congiuntura negativa”.

**Quindi come ha affrontato Mercedes-Benz il 2012?**

“È stato un anno di sfide ma anche bellissimo perché abbiamo portato avanti un processo di profondo rinnovamento della nostra offerta. Con il nuovo Vito abbiamo aumentato di 2 punti percentuali la nostra quota di mercato nel combattuto settore dei veicoli commerciali, con Sprinter ci siamo difesi molto bene e siamo arrivati ad essere i primi in classifica dopo il costruttore nazionale e i primi nella fascia comparativa del mid-size e large van. Stiamo lanciando il Citan con il quale entriamo in un nuovo promettente segmento. Poi il nuovo Actros, la gamma più moderna di truck di linea oggi sul mercato. Contiamo ben 14mila Actros che sono su strada nell'intera Europa,

di cui 400 veicoli nuovi che circolano sulle strade italiane. Abbiamo anche lanciato le versioni Volumer e Loader di Actros e l'Antos, il nostro pesante per la distribuzione: sono stati tutti momenti di grande soddisfazione per tutti noi. Abbiamo seminato per raccogliere i frutti nel futuro e i primi risultati ci stanno dimostrando che il ritorno positivo arriverà. Abbiamo inoltre lavorato sulla crisi finanziaria che ha colpito i nostri clienti, creando agevoli sistemi di finanziamento grazie alla preziosa collaborazione con la Finanziaria Mercedes-Benz. Infine, last but not least, abbiamo gestito nel migliore dei modi la crisi finanziaria che ha colpito i nostri dealer”.

**Sul totale vendite veicoli industriali e commerciali nel 2012, quanto è intervenuta in percentuale la Finanziaria Mercedes-Benz?**

“Sui veicoli commerciali il tasso di penetrazione è del 46 per cento, a dimostrazione del successo della nostra politica di finanziamento. Per i veicoli industriali siamo passati dal 21 per cento del 2011 a oltre il 35 per cento del 2012: ciò dimostra ancora una volta che abbiamo saputo creare gli strumenti giusti per aiutare i clienti a gestire efficacemente la crisi”.

**Quali sono i commenti**



Andreas Schmid, Direttore generale Veicoli Industriali e Commerciali Mercedes-Benz Italia

**dei clienti sul nuovo Actros?**

“Ottimi. Dal punto di vista, importantissimo oggi più che mai, del consumo di gasolio, abbiamo registrato i risultati migliori, ben oltre le nostre più rosee aspettative, sia per quanto riguarda i veicoli Euro 6 che per quelli

Euro 5. Continuiamo a monitorare il consumo di carburante grazie alla collaborazione di quei clienti che ci mettono a disposizione i dati relativi alle loro flotte: quello che riscontriamo è un miglioramento su Euro 5 del 7 per cento, con punte del 10-12 per cento; relativamente all'

Euro 6 il risparmio è di almeno il 4 per cento rispetto all'Euro 5. Sono dati veri, confermati dai clienti. Abbiamo poi registrato valutazioni molto positive sull'affidabilità e sulla qualità, anche in questo caso ben oltre le aspettative”.

**In percentuale, dei 400 nuovi Actros venduti quanti sono Euro 5 e quanti Euro 6?**

“Il 7 per cento è Euro 6”.

**E quanti in percentuale i nuovi Actros acquistati da padroncini o da flotte?**

“Ci sono entrambi, sia padroncini che flotte di piccola, media e grande consistenza. Nel 2012 abbiamo organizzato ben 600 prove comparative di Actros che è stato dato in dotazione sia a grandi flottisti che a gestori di flotte medio-piccole. Alcuni flottisti ma anche padroncini hanno scelto subito il nuovo veicolo, altri sono invece orientati sulla gamma attuale”.

**Nel 2013 arriva la nuova gamma Aros per il cava-cantiere. Come si inserirà in un'offerta Mercedes-Benz già particolarmente ampia per questo specifico settore?**

“Abbiamo una gamma molto moderna anche nel cava-cantiere ma anche qui è in procinto di arrivare l'Euro 6: quindi dobbiamo adeguarci. Avevamo le basi per creare una nuova gamma specifica e l'abbiamo fatto. In realtà si tratta di una nuova famiglia di veicoli che risponde prontamente a tutte le molteplici esigenze del cava-cantiere attraverso una proposta tripartita: veicoli per utilizzo on e off road adibiti alla fornitura di materiali al cantiere, beto-

niere e ribaltabili. L'arrivo di Aros porta quindi con sé a una ridefinizione in senso specialistico delle nostre gamme prodotte: Aros per il cava-cantiere, Actros per il trasporto di linea e Antos per la distribuzione. Gli Actros cava-cantiere della precedente generazione verranno pensionati a fine 2013”.

**Che previsione fa per il 2013?**

“L'investimento sulle flotte è un dato positivo e darà fiato e benefici a tutto il mercato. Sono sicuro del fatto che l'economia italiana ha sostanza, specialmente se guardiamo alle piccole e medie imprese. Ci sarà un consolidamento anche grazie al fatto che dal nuovo governo nazionale che uscirà dalle prossime elezioni ci si attende uno stimolo per sostenere la crescita. Vedo quindi una ripresa nella seconda parte dell'anno”.

**Com'è lo stato dell'arte della vostra rete dopo questo periodo di crisi?**

“La rete ha oculatamente approfittato del fatto che Mercedes-Benz poggia su tre solidi pilastri: auto, veicoli commerciali e veicoli industriali. Questa struttura ha consentito alla nostra rete di andare avanti e fa da base per gli investimenti nel futuro. Abbiamo fatto ovviamente tutte le ipotesi riguardo al possibile andamento del 2013 e siamo quindi preparati per i mesi che verranno con una rete efficiente e capillare che copre tutto il Paese”.

**Avete perso qualche concessionario?**

“Sì, ma è stato voluto come parte integrante della strategia di ristrutturazione e razionalizzazione che stiamo portando avanti: con i volumi che prevediamo nel futuro dobbiamo creare aree per la vendita e l'assistenza più grandi. Nulla invece è successo alle due filiali di Roma e Milano che vanno tranquillamente avanti”.

NUOVO ACTROS ANCORA PIÙ EFFICIENTE GRAZIE ALLA MODERNA TECNOLOGIA

## La vista lunga del Predictive Powertrain Control



**BOLOGNA** - In occasione del Motor Show di Bologna Andreas Schmid ha trovato il tempo di spiegare i segreti di uno dei sistemi tecnologici più avanzati oggi a disposizione dei clienti del nuovo Mercedes-Benz Actros. Si tratta del “Predictive Powertrain Control”, il dispositivo che permette all'Actros di “vedere” la strada e adeguarsi per garantire un trasporto efficiente. Utilizzandolo, infatti, il consumo di carburante si riduce fino al 5 per cento.

“Il Predictive Powertrain Control - ha detto il Direttore generale Veicoli Industriali di Mercedes-Benz Italia - rappresenta uno degli step più recenti nella lunga tradizione Mercedes-Benz nel campo dell'automazione. Il sistema integra informazioni GPS e mappe 3D al fine di generare un orizzonte elettronico per uno stile di guida anticipatorio”.

In pratica, il Predictive Powertrain Control rivela la topografia del percorso che il veicolo deve affrontare e interviene per ottimizzare i consumi. È il primo Tempomat GPS al mondo: il sistema agisce quindi non solo nella regolazione della velocità e della frenata ma anche attivamente sul comando del cambio, ottimizzando i punti dove cambiare marcia, la marcia idonea e il controllo elettronico della velocità in anticipo.

In questo modo, il sistema sfrutta tutto il potenziale della funzione EcoRoll (di serie sull'Actros) e comanda, all'occorrenza, scalate tempestive nel primo o secondo rapporto immediatamente inferiore. “In questo modo - ha spiegato Schmid - uno stile di guida adattato alla topografia è integrato nel sistema di controllo della trasmissione automatizzato che anche un autista esperto con una buona conoscenza del percorso, del carico e delle capacità del veicolo è a malapena in grado di replicare”.

Il Predictive Powertrain Control è una novità che coniuga tecnologie già presenti sul veicolo, utilizzandole unitamente ai dati provenienti dall'ambiente esterno. “Con l'impiego del Predictive Powertrain Control - ha aggiunto Andreas Schmid - l'azionamento dei comandi del veicolo si configura in modo tanto semplice quanto quello di qualunque altro autocarro Mercedes-Benz. Il conducente deve sostanzialmente limitarsi a impiegare il sistema di regolazione della velocità. Oltre ai parametri regolabili già noti, occorre regolare un solo ulteriore valore limite. In caso di mancata impostazione di tale valore limite, tuttavia, il Pilot utilizza il parametro preimpostato che è attivo all'inizio di qualunque viaggio”.

Mercedes-Benz è la prima azienda a offrire una trasmissione che controlla il veicolo in una maniera completamente anticipatoria, accelera e cambia marcia in anticipo e in modo intuitivo e piacevole per l'autista.

# 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](http://www.mercedes-benz.it/truck)

BLUE EFFICIENCY  
POWER



DAF TRUCKS / Paolo Starace traccia il bilancio dell'anno appena chiuso

# Prudenza per il futuro nonostante le certezze Paccar

MENTRE LA CAPO GRUPPO AMERICANA CONTINUA A CAVALCARE L'ONDA DEL SUCCESSO, LA CASA OLANDESE, CHE DI PACCAR FA PARTE INSIEME AI MARCHI KENWORTH E PETERBILT, SOFFRE LE DIFFICOLTÀ DEL MERCATO EUROPEO E ANCOR PIÙ DI QUELLO ITALIANO. MA PER IL NUOVO ANNO SI PUNTA COMUNQUE A UN MIGLIORAMENTO.

Lino Sinari

ASSAGO - Crisi o non crisi i risultati finanziari di Paccar, gruppo americano che controlla tra le altre società anche Daf Trucks, sono una certezza: per il settantatreesimo anno consecutivo si parla di un bilancio in attivo, con un profitto netto di 858,1 milioni di dollari, il venti per cento in più rispetto all'anno precedente, con un incremento del fatturato che ha toccato il 13 per cento, arrivando a 13.050 milioni di dollari. Il tutto dovuto principalmente al mercato degli Stati Uniti, in cui Paccar controlla i marchi Kenworth e Peterbilt.

Questa l'inevitabile premessa del bilancio di fine anno per Daf Veicoli Industriali e anche una salutare boccata d'ottimismo prima di rituffarsi nel magma delle cifre europee, che invece restano piuttosto inquietanti. Nell'analisi di Paolo Starace, Amministratore delegato della filiale italiana del marchio, c'è infatti ben poco di cui rallegrarsi. "Le previsioni di crescita del mercato europeo restano piuttosto basse, attorno allo 0,8 per cento - ha commentato - nonostante ci siano un buon potenziale, dato dalla necessità di sostituire i camion venduti tra il 2006 e il 2008, cosa che non è stata ancora fatta ma non potrà essere in qualche caso ulteriormente rimandata. In più ci aspettiamo verso la fine dell'anno una ripresa dovuta alla corsa alle ultime serie Euro 5. Dobbiamo però essere prudenti, anche per la fine del 2012 era stato ipotizzato un piccolo positivo che non si è verificato".

Passando ai numeri, le previsioni di Daf per il 2013 quantificano il mercato dell'Europa (ventinove Paesi) in circa 250mila immatricolazioni sopra le 16 tonnellate e circa 70 mila comprese tra le 6 e le 16. "Quindi con un leggero aumento - ha proseguito Starace - ma che non ci riporta certo ai livelli del 2008 che forse non raggiungeremo mai più".

In questo quadro Daf rafforza le sue posizioni, anche per quel che riguarda la gamma medio-leggera, cioè i veicoli con Mtt compresa tra le 6 e le 16 tonnellate, in cui la quota di mercato è già arrivata nel 2012 all'11,3 per cento. "Fruito dei grandi sforzi portati avanti da tutte le filiali, ma non c'è dubbio che dobbiamo ancora fare molto, soprattutto in Italia. Il trend è comunque positivo e potrà migliorare quando verranno presentati i nuovi modelli, soprattutto per la gamma LF in-

fatti credo ci sia bisogno di una rinfrescata".

Ottimi i risultati per le serie pesanti. "Per la prima volta abbiamo sfondato il muro del 16 per cento, raggiungendo Man e Volvo". In particolare Daf si conferma il leader nei trattori stradali, testa a testa con Mercedes Benz. "La nostra strategia futura è di puntare su di un aumento consistente della penetrazione dei carri, in cui siamo molto meno performanti, pur mantenendo i nostri risultati sui trattori, del resto la nostra vocazione è quella e i nostri clienti lo sanno molto bene".

Compresi quelli italiani. "In quel segmento siamo arrivati al 10,5 per cento di quote, risultato che potrebbe ulteriormente migliorare con gli ultimi colpi di coda di fine anno, che ver-



ranno conteggiati molto avanti".

Merito anche di una rete che sembra aver retto bene alle difficoltà e che anzi quest'anno è stata rinforzata dalla nuova sede aperta a Rende dal dealer Delcom, una dimostrazione di fidu-



Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Veicoli Industriali

che sono destinati entro il 2014 a diventare venti, ma senza scelte traumatiche si tratta di defezioni già previste e concordate, dovute in buona parte alla fine del ciclo lavorativo dei titolari".

Passando al prodotto, quello che ha dato le maggiori soddisfazioni al costruttore è senza dubbio la serie ATe dell'XF105. "Quello di controllare i costi aziendali attraverso la gestione dei veicoli è un concetto vincente, ben rappresentato dalla serie ATe, che presenta l'XF Euro 5 nella sua versione ottimizzata, che rappresenta per l'economia d'esercizio il meglio sulla piazza. Questa politica vogliamo continuarla anche con la serie Euro 6 che arriverà nel corso del prossimo anno e che si rivelerà altrettanto conveniente di quella attuale, anzi,

più conveniente sotto molti aspetti".

Sul nuovo XF105 Euro 6 Starace ha voluto puntualizzare che "si tratta di un camion del tutto nuovo, pur se abbiamo ben sfruttato la fortuna di poter disporre di una base ideale, su cui è stato semplice sviluppare la nuova cabina. Il nuovo motore Euro 6, il nuovo telaio, i nuovi assali, le nuove sospensioni rappresentano quanto di meglio oggi è disponibile. E basta entrare nella cabina per rendersi conto che si tratta di un prodotto molto diverso, anzi, molto migliore di quello precedente. Il riscontro dei clienti che l'hanno già visto è infatti stato molto positivo. A limitarne la diffusione sarà soltanto il prezzo, che invoglierà molti il prossimo anno a rivolgersi ancora ai nostri ATe".

## GRANDE SUCCESSO DELLA CAMPAGNA FINANZIARIA MAGIC EDITION

### XF 105 premiato per la trasparenza



ASSAGO - Si è rivelata un successo la campagna finanziaria Magic Edition, lanciata da Daf nella seconda metà del 2012 per la serie XF 105. Punto di forza, oltre a un prezzo

davvero interessante, un piano finanziario ben definito, che comprende un anticipo del 5 per cento, pari a 3.295 euro e sei rate da 659 euro ciascuna, con un tasso fisso del 5,99 per cento. Si tratta del primo caso in cui un'offerta finanziaria pubblica riporta il prezzo reale del camion, molto diverso da quello riportato in listino. Una trasparenza che ha certo giovato visti i risultati.

Per il resto la filiale italiana di Paccar Finance, come spiegata dall'Amministratore delegato di Daf Italia Paolo Starace, che arriva proprio dalla finanziaria, ha seguito una linea di prudenza.

"Paccar Finance deve collaborare nella vendita dei camion - ha spiegato - ma è anche una società a sé stante, che come tutte quelle che fanno parte del gruppo deve presentare un proprio bilancio in ordine. Per questo non credo che arriveremo alle percentuali raggiunte da qualche concorrente in merito ai veicoli finanziati in proprio".

L'offerta Magic Edition è terminata con il 2012 ma i manager Daf stanno valutando se riproporla per il prossimo anno, magari ampliandola a nuovi segmenti della gamma.

## UNRAE

PAOLO STARACE  
PRESIDENTE SEZIONE  
VEICOLI INDUSTRIALI

ROMA - Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Veicoli Industriali, filiale italiana della Casa olandese, ha assunto dallo scorso 1° gennaio la carica di Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell'Unrae, l'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri, l'Associazione delle Case automobilistiche estere che operano in Italia nella distribuzione, commercializzazione e assistenza di autovetture, veicoli commerciali e industriali, bus, caravan e autocaravan. Oltre all'incarico per la Presidenza della Sezione Starace è entrato a far parte del Consiglio Direttivo dell'Unrae, in rappresentanza della Sezione stessa, lasciando contestualmente il precedente incarico di membro del Collegio dei Revisori dei Conti. Starace succede a Gino Costa, che da gennaio lascia la carica di Amministratore Unico di Renault Trucks Italia per assumere lo stesso incarico in Renault Trucks UK. Unrae è oggi un valido interlocutore delle istituzioni, contribuendo sul piano tecnico a fornire elementi, statistiche, valutazioni e scenari che siano di supporto al lavoro dei Ministeri e degli Enti competenti nella gestione della mobilità stradale. L'Unione è un'indispensabile fonte di informazioni e analisi del mercato costituendo, non solo per i propri associati, il punto di riferimento per tutti gli operatori del settore. Attualmente presieduta da Jacques Alain Bousquet, venne costituita nel 1950 da dieci soci imprenditori entrati di diritto nella storia dell'automobile in Italia: Guglielmo Bolla, Paolo Borghese, Renato Bornigia, Frederick L. Cole, Alfredo Fattori, Fernando Martorelli, Andrea A.C. Maxwell, Ernesto Nussbaum, Giorgio Pieroni, Salazar Sarsfield. In quell'anno, le vetture di produzione estera vendute sul mercato italiano furono solo 124, pari a una quota di mercato dello 0,16 per cento. Dodici anni dopo i soci erano diventati 19 e le auto di marca estera immatricolate in Italia ben 96.854, con una quota di mercato del 15,26 per cento. A fine 2011, le aziende associate Unrae hanno immatricolato 1.230.000 vetture, pari al 70 per cento dell'intero mercato. Oggi sono 46 le aziende associate che rappresentano una realtà economica che, direttamente o indirettamente, registra un fatturato di 41 miliardi di euro, con un numero di occupati pari a circa 100mila unità, compresi gli impiegati nelle 3.050 concessionarie e nelle 7.800 officine. Nel nostro Paese, le Case automobilistiche estere investono circa 9 miliardi per acquisti di componentistica e 13 miliardi per beni e servizi. Le associate Unrae si dividono in 29 distributrici di autovetture e veicoli commerciali, 7 di veicoli industriali e rimorchi, 4 di autobus, 4 di autocaravan e caravan, 2 di ricambi e accessori.

EVICAR È SEMPRE UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER GLI AUTOTRASPORTATORI

## Razionalizzazione, parola d'ordine per superare la crisi



CREMONA - Demes Ziliani è una figura storica nel settore della vendita di veicoli industriali e commerciali. Attualmente gestisce la Evicar, una delle più importanti concessionarie Iveco, con la sede principale a Gadesco Pieve Delmona e una filiale a Lodi, a cui in passato si aggiungeva la Evicarri di Modena, poi ceduta.

Il rapporto tra Iveco e la famiglia Ziliani inizia nel 1993. "Prima - ricorda Ziliani - eravamo concessionari Daf che lasciammo quando entrò in una grave crisi. Rispondemmo allora al corteggiamento di Iveco che durava già da un paio d'anni. Non ce ne siamo mai pentiti. In periodi normali siamo arrivati a vendere circa trecento veicoli. Oggi non è più così ma riusciamo a rimanere attivi grazie soprattutto all'officina, che tra l'altro ha in gestione la manutenzione degli autobus dell'azienda di trasporti pubblici di Cremona, che conta su 100 mezzi. Questo ci permette di riempire tutti i tempi morti e di non lasciare inoccupati i nostri venti meccanici".

L'altro asset importante viene costruito nel 1996, anno in cui prende il via l'attività della Multitrax. "Da tempo vende-

vamo semirimorchi e ci è quindi sembrato un passaggio naturale cominciare a importare marchi non presenti sul territorio italiano, grazie all'esperienza di Rinaldo Maggi, ex direttore della Piacenza Rimorchi e poi diventato mio socio, i cui figli sono ancora oggi in azienda".

**Come avete affrontato il periodo di crisi?**

"Razionalizzando le nostre risorse, un passo necessario dato che siamo passati da un fatturato di ottanta milioni a uno di trenta, e soprattutto cercando di inculcare una mentalità nuova al nostro reparto commerciale. Prima della crisi chi vendeva i camion si occupava poco dei rimorchi e viceversa. Oggi invece ci siamo integrati meglio. Restano le singole specifiche ma si collabora".

**Anche per voi il settore rimorchi è crollato?**

"Nei numeri generali sicuramente. La Evicar e la Multitrax commercializzavano quasi 2.600 pezzi ogni anno, cosa oggi neppure ipotizzabile. Però stiamo reggendo meglio di molti concorrenti, anzi, in alcune nicchie come le cisterne per polveri riscontriamo una crescita importante".

Evicar sfrutta la crisi per allargare il suo business

# Ziliani punta ora anche sull'energia

Mauro Zola

CREMONA - Il crollo delle vendite sia per camion e furgoni che, ancor di più, per i semirimorchi sta spingendo molti dealer a cercare nuove strade per non soccombere alla crisi ma addirittura per allargare il business. O almeno questo lo sta facendo chi ha competenze finora inesprese e coraggio di affrontare nuove sfide, mentre per molti degli altri il rischio di chiusura incombe.

Tra i fortunati può certamente essere annoverata la Evicar, concessionaria Iveco che copre le aree di Cremona e di Lodi, gestita dalla famiglia Ziliani che condivide la sede con un'altra attività messa in campo in tempi più propizi, e che vede sempre la famiglia Ziliani tra gli azionisti, insieme a un'altra famiglia molto nota nel settore, i Maggi. Si tratta della Multitrax, distributore esclusivo per l'Italia di alcuni importanti marchi nel mondo del trainato, tra i quali spicca il generalista Kögel, a cui si affiancano FFB per le cisterne, Doll per i trasporti eccezionali, D-Tec per i porta container e Kraker per i piani mobili.

Ben prima che il momento di difficoltà raggiungesse il suo apice, Demes Ziliani aveva deciso di utilizzare i venti meccanici che lavorano nell'officina della sede di Gadesco Pieve Delmona, per entrare in un business di sicuro avvenire, quello dell'energia.

"I motori sono sempre motori - spiega l'imprenditore piacentino - e quindi ci siamo avvicinati alla cogenerazione. Nei momenti di stasi i nostri meccanici potevano così essere impiegati per gestire i propulsori delle nostre centrali. Al momento abbiamo già avviato quattro impianti da sette MegaWatt, tutti alimentati da motori Caterpillar".

Il salto di qualità nel comparto energetico arriva però grazie all'intervento di un investitore da oltreoceano. "Si



Demes Ziliani, titolare della Evicar e oggi impegnato anche nel business energetico con Evi Industrial.

tratta di un gruppo americano che stava cercando un appoggio per entrare in Europa nel campo dell'energia, e che attualmente si occupa anche di progetti paralleli molto interessanti come lo sviluppo di propulsori alimentati a idrogeno per autotrazione".

**Sperimentazioni a parte, quale sarà la branca dell'energia su cui pensate di concentrarvi?**

"Uno degli asset principali sarà rappresentato dall'eolico. Il nostro partner è infatti in possesso di brevetti esclusivi relativi in particolare alla produzione dei pali che sostengono le gondole: oggi questi arrivano fino a un'altezza di 130 metri ma, grazie a un sistema brevettato a sezioni, noi potremo fornire pali da 200 metri. In più questi, proprio grazie al

"I MOTORI SONO SEMPRE MOTORI - SPIEGA

L'IMPRENDITORE PIACENTINO - E QUINDI CI SIAMO AVVICINATI ALLA COGENERAZIONE. NEI MOMENTI MORTI I NOSTRI MECCANICI POTEVANO COSÌ ESSERE IMPIEGATI PER GESTIRE I PROPULSORI DELLE NOSTRE CENTRALI. AL MOMENTO ABBIAMO CONTRATTI PER QUATTRO IMPIANTI DA SETTE MEGAWATT, TUTTI ALIMENTATI DA MOTORI CATERPILLAR". MA IL PROGRAMMA È DECISAMENTE PIÙ AMBIZIOSO.

fatto di essere realizzati in sezioni, potranno essere trasportati da normali semirimorchi, limitando di molto le spese necessarie per raggiungere il punto in cui devono essere installati e facilitando le operazioni di posa, che in buona parte possono essere svolte da normali gru".

**I pali verranno prodotti in Italia?**

"Certo, stiamo cercando una località adatta in zona dove impiantare il nuovo stabilimento. In Italia manca sia una produzione di pali che di rotori, per cui abbiamo già avviato una collaborazione con Siemens. I brevetti in possesso del nostro partner ci permetteranno inoltre di avviare impianti eolici fino a 10 MegaWatt, mentre fino a questo momento ci si è limitati a sette MegaWatt. Va precisato che si tratterà di investimenti che non godranno di alcun tipo di finanziamento pubblico ma si riveleranno comunque redditizi proprio grazie a un'impostazione innovativa e con costi contenuti di realizzazione e gestione. Del resto l'Italia ha una superficie incredibile, con coste infinite e tratti pianeg-

gianti in cui il vento è molto forte, sarebbe assurdo non approfittarne".

**Questo è per il momento l'unico progetto?**

"Niente affatto. Abbiamo in programma di realizzare un altro impianto per estrarre l'olio con cui alimentare i cogeneratori direttamente dai rifiuti, dalla plastica, dai pneumatici usati. Un'altra filiera molto interessante. A Milano così come in gran parte dell'Italia la maggior parte dei condomini dispongono ancora di un riscaldamento a gasolio poco conveniente e per nulla ecologico. Dotarli di un cogeneratore alimentato a olio o a gas farebbe la differenza, sia in termini di costi che di emissioni. In Germania gli impianti di questo tipo sono ormai numerosi e funzionano ottimamente, l'Italia deve recuperare questo gap".

**Quindi continuerete anche a occuparvi di cogenerazione.**

"Sì, introducendo in futuro novità interessanti, come modelli di piccole dimensioni, da 15 o 30 KiloWatt, che possono coprire le esigenze di una singola abitazione. Alimentati a gas possono produrre corrente e fornire di acqua calda le case a costi più che accettabili".

**In questo quadro come si inseriscono le attività della concessionaria?**

"Tutto ricadrà sotto la sigla Ev Industrial, società partecipata da noi e dai nostri investitori. Personalmente andrò a occuparmi maggiormente del comparto energetico, mentre mio figlio continuerà a gestire la Evicar con il supporto dei F.lli Maggi Multitrax. Con l'accordo che ogni divisione deve essere autonoma e portare profitti, con i tempi che corrono sono condizioni necessarie, anche per le nostre attività storiche".

**L'intero progetto quando verrà avviato?**

"Non appena troveremo il terreno adatto a impiantare la fabbrica per i pali eolici".



MERCEDES-BENZ / Sarà presentato in aprile al Bauma il nuovo protagonista del cava-cantiere

# Arriva Arocs lo specialista

GIÀ DISPONIBILE DA QUEST'ANNO, AROCS È PROPOSTO IN BEN 16 LIVELLI DI POTENZA, È DOTATO DI CAMBIO AUTOMATIZZATO MERCEDES POWERSHIFT 3, PER LA PRIMA VOLTA DI SERIE SU UN VEICOLO DA CANTIERE, E OFFERTO NELLE VERSIONI SPECIALI PER DIVERSE TIPOLOGIE DI UTILIZZO LOADER E GROUNDER.

Fabio Basilico

**STOCCARDA** - Lo vedremo al prossimo Bauma di Monaco di Baviera, in programma dal 15 al 21 aprile, ma sta già facendo parlare di sé, come conviene a un nuovo protagonista del settore. E' la nuova stella del cava-cantiere, il Mercedes-Benz Arocs, disponibile in ben 16 livelli di potenza, dotato di cambio automatizzato Mercedes PowerShift 3, per la prima volta di serie su un veicolo da cantiere, e proposto nelle versioni speciali per diverse tipologie di utilizzo Loader e Grounder.

La gamma Mercedes-Benz Trucks cresce ancora dunque e dopo il nuovo Actros per il trasporto pesante a lungo raggio e l'Antos per la distribuzione pesante in ambito regionale arriva Arocs, il nuovo specialista per il cava-cantiere disponibile già da quest'anno. L'offerta di veicoli in grado di soddisfare le esigenze dei clienti in un settore così specializzato non era mai stata così ampia: Arocs viene

proposto in versione cassone ribaltabile, anche trazione integrale, betoniera, motrice per semirimorchio e cassonato. Il nuovo protagonista Mercedes-Benz del cava-cantiere sarà inoltre ordinabile in versione a due, tre e quattro assi e in 16 livelli di potenza, da 175 kW/238 cv a 460 kW/625 cv; tutti i motori BlueTEC 6 soddisfano la normativa Euro 6 sui gas di scarico con queste principali caratteristiche: sei cilindri in linea, sovralimentati con turbocompressore a gas di scarico e dotati di intercooler per garantire elevata trazione già a bassi regimi. Il nuovo OM 473 è disponibile in quattro cilindrate - 7.7 litri, 10.7, 12.8 e, per la prima volta, 15.6 con valori di coppia massimi da 1.000 a 3.000 Nm.

Anche la catena cinematica di Arocs presenta importanti novità: la potenza del motore viene trasmessa dal cambio automatizzato Mercedes PowerShift 3 di serie, dotato di programmi di marcia appositamente sviluppati per l'impiego in



Il design inconfondibile del nuovo Arocs riprende quello della famiglia dei veicoli da cantiere della Stella e si caratterizza per la griglia del radiatore "a dente di benna". I tecnici Mercedes-Benz sono riusciti efficacemente a coniugare estetica e funzionalità.

INTERVISTA / Maurizio Pompei, Direttore Commerciale Trucks di Mercedes-Benz Italia

## “La nostra carta vincente è la specializzazione”

**ROMA** - Mercedes-Benz guarda con ragionevole ottimismo al 2013 da poco iniziato. Le previsioni di una leggera ripresa del mercato truck fanno da cornice alla consapevolezza di poter giocare un ruolo da protagonista grazie a un'offerta di prodotto completamente rinnovata, completa e in linea con la normativa Euro 6, dotazioni tecnologiche all'avanguardia e una rete di vendita e assistenza in grado di proporre alla clientela la soluzione di trasporto ottimale. La filosofia che sta alla base della motivata strategia espansiva della Stella è quella della specializzazione, giunta a piena maturazione proprio grazie all'introduzione della nuova gamma Arocs per il cava-cantiere. Ne abbiamo parlato con Maurizio Pompei, Direttore Commerciale Trucks di Mercedes-Benz Italia.

**In cosa consiste il processo di specializzazione implementato in casa Mercedes-Benz?**

“Il completo e profondo rinnovamento delle nostre gamme truck giunge al culmine di un processo evolutivo del mercato che Mercedes-Benz ha saputo subito cogliere. La specializzazione è la nuova chiave di interpretazione del moderno mercato dei veicoli industriali. Oggi il mercato è dominato da veicoli sempre più complessi così come sono più complesse le esigenze espresse dal cliente, esigenze che devono trovare la giusta armonizzazione nella scelta del mezzo più adatto allo svolgimento della propria attività professionale. Mercedes-Benz è ora in grado di proporre sul mercato tre gamme specializzate specifiche per i diversi utilizzi del veicolo. L'arrivo della nuova gamma specifica per il cava-cantiere Arocs segue a ruota il rinnovo della gamma Actros ora esplicitamente riservata alla linea pesante e l'introduzione dell'Antos per la distribuzione pesante oltre le 16 tonnellate. A sua volta, ogni gamma propone soluzioni specifiche per rispondere nel modo più personalizzato possibile alle singole esigenze dei clienti. Basti pensare all'incredibile varietà di cabine oppure alle numerose opzioni in termini di motorizzazioni”.

**Nel processo è stata ovviamente coinvolta la rete di vendita e assistenza...**

“Certamente. Non poteva essere diversamente. La specializzazione ha un compito importantissimo da svolgere: orientare al meglio, nel modo più flessibile ed efficiente, sia la struttura di vendita che la clientela, proponendo soluzioni di trasporto ben delineate. Chi desidera un veicolo per il trasporto di linea sulle lunghe distanze sa che può orientarsi sulla gamma Actros, chi desidera un mezzo per il cava-cantiere deve rivolgere la sua



Maurizio Pompei, Direttore Commerciale Trucks di MB Italia

attenzione al mondo dell'Arocs e il cliente che deve svolgere attività di distribuzione pesante viene guidato all'interno del mondo Antos. Semplificare per gestire la complessità delle richieste: un vantaggio sia per il venditore che per il cliente”.

**È stata svolta una specifica attività formativa per la rete?**  
“In realtà, la formazione è continua. Ogni anno Mercedes-Benz Italia organizza corsi di formazione che servono agli ope-

ratori della nostra rete di vendita e assistenza per tenere il passo con i continui progressi evolutivi della gamma e l'introduzione di sempre più performanti tecnologie, in primis quelle che aumentano la sicurezza e l'economia di gestione del mezzo”.

**Come si inserisce il nuovo Arocs nel quadro del mercato del cava-cantiere in Italia?**

“Ha tutte le carte in regola per giocare un ruolo da protagonista. Nel settore del cava-cantiere la proposta Mercedes-Benz si chiama ora Arocs, alla cui gamma sono state legate tutte le caratteristiche vincenti che solitamente sono associate al brand. In un settore dalla forte carica di specializzazione come quello del cava-cantiere l'offerta di veicoli non è mai stata così diversificata: basti pensare che Arocs viene proposto in versione cassone ribaltabile, betoniera, motrice per semirimorchio e cassonato, a due, tre e quattro assi e con motorizzazioni che coprono ben 16 livelli di potenza, da 238 a 625 cv. Si tratta di motorizzazioni sei cilindri in linea BlueTEC 6 che soddisfano la normativa Euro 6 sui gas di scarico. Va poi tenuto in considerazione la grande novità del cambio automatizzato Mercedes PowerShift 3 di serie, dotato di programmi di marcia appositamente sviluppati per l'impiego in cava-cantiere. Per la prima volta un cambio automatico viene proposto nel cava-cantiere, settore che per tradizione è sempre stato abituato all'impiego esclusivo del cambio manuale, consentendo prestazioni perfettamente rispondenti alle esigenze degli operatori. La gamma Arocs propone, inoltre, ben sette cabine di guida in 14 varianti e le due versioni speciali Loader e Grounder”.

**Quali sono le sue previsioni sull'andamento del mercato nel 2013?**

“Ci aspettiamo tutti una leggera ripresa del mercato truck generale rispetto a un 2012 fortemente negativo. C'è sicuramente più ottimismo sulla possibilità di lasciarci alle spalle un anno massacrante. Non è però facile fare previsioni accurate in termini numerici, si potrebbe azzardare un dato di 15 mila pezzi complessivi, che vuol dire un aumento di circa il 2%. In generale, così come nello specifico ambito del cava-cantiere, regna l'incertezza che non permette di valutare con precisione le prossime tendenze del mercato. Incertezza che del resto ha caratterizzato anche il 2012. Quel che è certo è che Mercedes-Benz è pronta ad affrontare tutte le sfide sapendo di poter contare su una gamma completa e avanzata, performante dal punto di vista della redditività e all'altezza delle richieste dei clienti”.



Per **Arocs** sono disponibili sette cabine di guida in 14 varianti: accanto alle tradizionali compatte da 2,3 metri nelle versioni S, M e L vengono proposte più spaziose cabine da 2,5 metri con pianale piatto.

cava-cantiere. Le configurazioni degli assi offerte da Arocs vanno dalla 4x2 del veicolo a due assi con trazione posteriore alla 8x8/4 del veicolo a quattro assi con trazione integrale e due assi anteriori sterzanti. Completano l'offerta un'ampia gamma di veicoli con sospensioni pneumatiche, autotelai per betoniera e molteplici configurazioni degli assi a trazione integrale. Per Arocs sono anche disponibili sette cabine di guida in 14 varianti: accanto alle tradizionali cabine compatte da 2,3 metri nelle versioni S, M e L vengono proposte più spaziose cabine da 2,5 metri con pianale piatto.

#### TRADIZIONE E INNOVAZIONE

Come era facile immaginare, il design inconfondibile del nuovo modello riprende quello della famiglia dei veicoli da cantiere della Stella e si caratterizza per la griglia del radiatore "a dente di benna". Angolari in acciaio sul paraurti, una robusta mascherina di protezione del



I nuovi **Antos** (a sinistra) e **Actros** affiancano la gamma Arocs nella rinnovata proposta che **Mercedes-Benz** riserva al mercato trucks.

radiatore e il "gradino mobile" per l'accesso in cabina perfettamente integrato nel design generale del mezzo dimostrano come Mercedes-Benz sia riuscita efficacemente a coniugare estetica e funzionalità. Arocs è disponibile in due versioni speciali denominate Loader e Grounder: Arocs Loader è stato tanto alleggerito al punto che le motrici per semirimorchio 4x2

con carico utile ottimizzato sono tra le più leggere nel campo dell'edilizia; Arocs Grounder è progettato per impieghi in condizioni estreme e diversi accorgimenti fanno sì che questo robusto veicolo, caratterizzato da una stabilità e da un carico ammesso particolarmente elevati, possa affrontare in tutta sicurezza anche le sfide più impegnative.

**MERCEDES-BENZ / Veicoli speciali Unimog e Axor per la manutenzione delle strade italiane**

# Una Stella nella galassia Anas

DOPO UNA COMPETITIVA GARA D'ACQUISTO TRA DIVERSI PRODUTTORI, IL GESTORE DELLA RETE STRADALE E AUTOSTRADALE ITALIANA HA INCLUSO NELLA PROPRIA FLOTTA SEI UNIMOG E DUE AXOR 6X2, OLTRE A SCEGLIERE DI AFFIDARSI AL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE DI MERCEDES-BENZ CHARTERWAY PER ULTERIORI TRENTACINQUE AXOR 4X2.

Roma - Nel pieno della stagione invernale la manutenzione delle strade acquista un'importanza maggiore rispetto a quella fondamentale che ha già di per sé nel corso dell'intero anno. Anas, il gestore della rete stradale e autostradale italiana di interesse nazionale, ha pensato bene di dotarsi di veicoli adatti al compito e ha provveduto all'acquisto e al noleggio di diversi Veicoli Speciali Mercedes-Benz. Quando le temperature scendono, ghiaccio e neve diventano protagonisti sulle strade: avere a disposizio-

ne mezzi efficaci e affidabili per la manutenzione è indispensabile per garantire la sicurezza della viabilità ai milioni di italiani che anche durante la stagione fredda utilizzano i migliaia di chilometri della rete stradale e autostradale per soddisfare le proprie esigenze di mobilità.

Dopo una competitiva gara d'acquisto tra diversi produttori, Anas ha incluso nella propria flotta sei Unimog e due Axor, oltre a scegliere di affidarsi al noleggio a lungo termine di Mercedes-Benz Charter-



stivi di sfalcio dell'erba. Tutti i modelli sono dotati di cabina in materiale composito al carbonio esente da corrosione: un particolare molto importante per i veicoli spargisale. Inoltre, il funzionamento della presa di forza per l'azionamento di fresaneve rotativi è indipendente dalla velocità del veicolo e tutti gli Unimog sono dotati di cambio meccanico a 24 rapporti che gli consente di procedere a velocità bassissime, inferiori ai 100 metri l'ora.

Anas, che già utilizza Axor, ne ha acquistato due nuovi esemplari 2533L 6x2 con potenza di 326 cv, cambio a 16 rapporti e rallentatore idrodinamico Voith. I veicoli sono dotati di una particolare attrezzatura per lo spargimento di soluzioni calde fornita da Giletta, azienda leader nella produzione di attrezzature per la viabilità invernale. L'innovativa attrezzatura ha una capacità del serbatoio di 12mila litri e una pompa con portata di 800 litri al minuto che consente di raggiungere una larghezza di spargimento della soluzione calda pari a 10,5 metri, che equivale a un'autostrada a tre corsie. Gli Axor 2533L sono in servizio a Bologna e sull'autostrada A3.

La fornitura di Veicoli Speciali Mercedes-Benz è completata da un'importante commessa a Mercedes-Benz CharterWay per il noleggio decennale di trentacinque Axor 1829K 4x2 con potenza di 286 cv destinati a Emilia-Romagna e Lombardia. Questi veicoli sono dotati di lama sgombraneve e spargisale Giletta. La lama è progettata per lo sgombero neve ad alta velocità e, grazie all'innovativo sistema del doppio coltello in neoprene-acciaio, si adatta a tutte le condizioni operative. Lo spargisale automatico ha una capacità di 7,5 metri cubi ed è dotato di sistema EcoSat10 che gestisce tutte le informazioni in tempo reale ottimizzando il sistema di spargimento.

Way per ulteriori trentacinque Axor 4x2. Unimog è il portatezzi 4x4 più apprezzato nel mondo della manutenzione stradale e della protezione civile grazie alle doti di polivalenza, robustezza e affidabilità che lo contraddistinguono e che lo hanno reso molto popolare tra gli addetti ai lavori. Cinque Unimog U300 e un esemplare di Unimog U500L saranno utilizzati per la manutenzione stradale dai compartimenti Anas di Palermo, Venezia, Catanzaro, Ancona e sull'autostrada A3 Salerno-Reggio Calabria.

#### MEZZI SUPERATTREZZATI

Tutti gli Unimog sono dotati di attrezzi invernali sgombraneve e spargisale. Inoltre, il modello Unimog U500L può utilizzare, attraverso l'impianto idraulico di potenza, anche una spazzatrice da 6 metri cubi e un braccio falciante per i lavori e-



IVECO / Il veicolo cava-cantiere adatto a qualsiasi terreno si presenta con un nuovo design

# Nessuna sfida è impossibile

MEZZO CHE SUPERA OGNI LIMITE, NUOVO TRAKKER HA MOTORI CURSOR DA 360 A 500 CV, DUE NUOVE CABINE IN TRE VERSIONI RINNOVATE IN MATERIALI ED ERGONOMIA. COMPONENTI E ASSEMBLAGGI ROBUSTI, AFFIDABILI ED EFFICIENTI NE FANNO UN VEICOLO SEMPRE OPERATIVO.

Massimiliano Campanella

TORINO - Veicolo che per antonomasia dà la sensazione di rendere possibile l'impossibile, come lavorare su terreni impervi e sconnessi, Iveco Trakker si presenta per il 2013 appena iniziato con un nuovo design. Il veicolo della gamma off-road, in grado di sostenere le continue sollecitazioni con performance straordinarie, presenta due nuove cabine rinnovate nel design con nuovi materiali e una nuova ergonomia, potenza e resistenza nel tempo grazie ai motori Cursor (disponibili a 8 e 13 litri con range di potenze da 360 a 500 cv) con propulsori, componenti e assemblaggi robusti e affidabili, che fanno del Nuovo Trakker il veicolo su cui contare in ogni situazione. In più, la possibilità di aumentare la produttività oltre ogni limite, riducendo ulteriormente i costi d'esercizio e minimizzando quelli operativi.

## DECISAMENTE HI-DESIGN

Ma cominciamo dal design, decisamente un Hi-Design, che esprime in tutta la sua imponenza le caratteristiche di robustezza, affidabilità e versatilità del Nuovo Trakker. Il design è stato rinnovato nella parte esterna della cabina con una nuova griglia centrale, cantonali riprogettati, paraurti ottimizzati e gruppi ottici di grandi dimensioni (e dotati di protezione). In più, un ampio spazio a disposizione - nel punto più visibile - dove posizionare il nome dell'azienda. Gli specchi retrovisori lato gui-

da e lato passeggero, insieme agli specchi di accostamento laterale e frontale, garantiscono un'ottima visuale anche nelle manovre più estreme. I fendinebbia integrati assicurano operatività anche in situazioni meteo estreme; più visibilità e quindi più sicurezza, con la possibilità di incrementarla con luci diurne al Led e fari bi-xeno (disponibili entrambi su ordinazione). Sicurezza anche nei percorsi più accidentati con l'inserimento di uno scudo in acciaio che protegge il radiatore da qualsiasi colpo.

La vera innovazione del nuovo Trakker è la nuova cabina sviluppata a partire dalle soluzioni adottate per il pesante stradale Stralis, risultato del lavoro svolto con grande determinazione in collaborazione con i concessionari e i trasportatori, che hanno partecipato alla progettazione. La nuova cabina è nata per migliorare il comfort di guida e la vita a bordo, elementi ormai riconosciuti di fondamentale importanza per la produttività e la sicurezza. Il nuovo Trakker rappresenta dunque una combinazione perfetta di robustezza e affidabilità, con il comfort delle nuove cabine Stralis Active Day e Active Time.

Il Nuovo Trakker è confortevole alla guida. L'efficiente impianto di climatizzazione e l'isolamento acustico della cabina garantiscono una qualità di vita a bordo di assoluta eccellenza, anche in situazioni di lavoro difficili. Il veicolo offre due cabine e tre versioni: corta con tetto basso (Hi-Land) e lunga con tetto disponibile sia basso



Il design del Trakker è stato rinnovato nella parte esterna della cabina con una nuova griglia centrale, cantonali riprogettati, paraurti ottimizzati e gruppi ottici di grandi dimensioni (e dotati di protezione).

che alto (Hi-Track).

Inoltre, una nuova plancia ergonomica e funzionale, costruita con materiali di alta qualità non riflettenti e piacevoli al tatto. I comandi sono riposizionati intorno al quadro di bordo e alla zona centrale per renderli facilmente visibili e raggiungibili, senza staccare la schiena dal sedile.

L'abitacolo si distingue per la funzionalità degli spazi: la traversa superiore ospita numerosi vani portaoggetti e altri

scomparti sono presenti sulle portiere. Altre novità: il mobile portaoggetti centrale con tavoletta-scrittoio e più spazio dietro il posto guida per ganci portatili. Ora c'è davvero spazio per tutto.

## PER LE MISSIONI ESTREME

Il mercato dei veicoli cava-cantiere e costruzioni è estremamente complesso se si considerano tutte le possibili applica-

zioni: veicoli con 2, 3 o 4 assali a trazione integrale o parziale, una vasta gamma di potenze, autocarri e trattori, modelli leggeri e oversize, e varianti speciali per allestimenti particolari. Trakker è una macchina progettata per soddisfare tutti i tipi di missione estrema fuori strada su ruote dalle 18 alle 72 t.

Il paraurti di acciaio in tre parti, una delle caratteristiche della nuova gamma Trakker studiate per conseguire bassi costi di esercizio, è verniciato

di un grigio più scuro per intonarsi alle parti plastiche in tinta unita. La nuova gamma Trakker è più ampia che mai, sia con guida a sinistra che a destra, consentendo di personalizzare il veicolo per ogni specifica missione. La gamma comprende due tipi di motore (Cursor 8 e 13). Gli autocarri rigidi Trakker sono disponibili nelle configurazioni 4x2, 4x4, 6x4, 6x6 e 8x8 con potenze da 310 a 500 cv. I trattori Trakker sono disponibili nelle configurazioni 4x2, 4x4, 6x4 e 6x6 con potenze da 360 a 500 cv.

## ALLESTIMENTO FACILITATO

Il nuovo Trakker è stato progettato per facilitare le operazioni di allestimento attraverso un'ampia disponibilità di trasmissioni e prese di forza, oltre che connessioni elettriche disponibili sia all'interno della cabina che sul telaio e il modulo di espansione aperto CAN data bus. Sia che venga utilizzato per operare nelle condizioni fuori strada più estreme che per missioni principalmente stradali con occasionali percorsi fuori strada, il nuovo Trakker può essere attrezzato per ottimizzare il carico utile e il consumo di combustibile.

Il nuovo Trakker riduce inoltre i costi di manutenzione abbassando i tempi di fermo macchina grazie a intervalli di cambio olio motore estremamente elevati (uno all'anno in media) e con una diagnostica di bordo veloce e accurata. Quanto alle motorizzazioni, una caratteristica del nuovo Trakker è la gamma di motori Cursor, punto di riferimento in termini di coppia, durata, manutenzione e costi d'esercizio: questi motori consumano - a seconda delle missioni - dal 2 al 5 per cento in meno rispetto alle già economiche versioni Euro 3.

Il nuovo Trakker, come Stralis, è stato progettato per testimoniare i valori che Iveco ha scelto per il proprio percorso verso l'eccellenza: Commitment, Reliability, Performance, Team Spirit e Power. Tutti valori che Trakker condivide con la nazionale neozelandese di rugby: gli All Blacks.

## "PORTE APERTE NAZIONALE" PER I POSSESSORI DI STRALIS

### Il 2012 chiude con tanti vantaggi



Il nuovo Stralis Hi-Way eletto "International Truck of the Year 2013".

TORINO - Il 2012 si è chiuso con un "Porte Aperte nazionale" per il Nuovo Stralis Hi-Way, vincitore dell'International Truck of the Year 2013, premio assegnato annualmente da 25 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee quale veicolo che - secondo la giuria - "ha fornito il miglior contributo per l'efficienza del settore del trasporto su gomma, in termini di riduzione dei consumi, sicurezza, guidabilità, comfort e ridotto impatto ambientale".

Tutte le concessionarie Iveco hanno chiuso il 2012 aprendo le porte a chiunque volesse fare la conoscenza del nuovo

guerriero di punta della gamma pesante del costruttore torinese e per proposte commerciali dedicate ai possessori di veicoli Stralis.

Ad esempio la campagna Iveco Days sui ricambi originali Iveco: dischi freno, pastiglie freno, batterie (Batteria SHD 170Ah e Batteria HVR 225Ah) e frizioni. Eppoi vantaggi su alternatori, motorini di avviamento, spazzole tergicristallo, proiettori, cuscini sospensione ad aria, celle sospensione pneumatica, tubi di scarico e paraurti. In più tantissimi accessori Iveco Shop: dischi, chiavette usb e rotolini per tachigrafo, kit lampadine, antifurto gasolio e cinghie.

Con Iveco Days anche i ricambi della linea Bullder, il marchio dedicato ai ricambi, ai servizi e all'assistenza per rimorchi e semirimorchi, una linea di prodotti che garantisce massima qualità e elevate prestazioni: cavi pneumatici e elettrici, catarifrangenti, luci laterali e fanali e tutto quello che serve per assistere l'autista di un rimorchio a 360 gradi.

Insomma, il 2012 si è chiuso per Iveco Stralis con un'offerta da cogliere al volo: tutta l'eccellenza degli uomini e delle Officine Iveco e tutta la qualità dei Ricambi Origin cento per cento Iveco.

## POTENTE E VERSATILE ANCHE A METANO

### Daily campione del risparmio



Il Daily si propone anche nell'ecologica versione a metano.

TORINO - Fin dalla sua prima versione, presentata nel 1978, il Daily ha stabilito nuovi primati anticipando ogni volta il mercato e diventando punto di riferimento dell'innovazione nel settore dei veicoli commerciali leggeri.

In questo segmento per l'anno appena iniziato Iveco punta ancora sul suo supereroe in una versione risparmio che guarda al futuro: il Nuovo Iveco Daily a metano. Potente grazie al suo motore da 136 cv con cambio a 6 marce, Daily offre ai professionisti del trasporto più potenza e contempo-

reauna riduzione di consumi e costi carburante.

Restano ferme le caratteristiche di versatilità (grazie alle sospensioni pneumatiche, si regola l'altezza della soglia di carico e si alleggerisce il lavoro) e di super equipaggiamento: ESP di ultima generazione, con sistema ASR e Hill Holder, cerchi in lega e allestimento Top (climatizzatore automatico, chiusura centralizzata, cruise control, fendinebbia cornering, predisposizione navigatore Tom Tom e sedile molleggiato lato guida).

Sono tanti i vantaggi per chi sceglie il metano: in termini di costo carburante consente un risparmio fino al 40 per cento; è il più ecologico tra i motori a combustione interna, ha un minore impatto ambientale e basse emissioni di CO<sub>2</sub>; è silenzioso (circa 5 decibel in meno di un motore diesel equivalente); i veicoli a metano possono scendere nei parcheggi sotterranei, salire sui traghetti e circolare nelle zone a traffico limitato; è un combustibile sicuro e un gas volatile, in caso di perdita si disperde rapidamente perché è più leggero dell'aria.

N U O V O      S T R A L I S      H I - W A Y



W I N N I N G   O N   T H E   H I - W A Y

Nuovo Stralis Hi-Way: Truck of the Year 2013.

Tecnologia innovativa che riduce al minimo il costo totale di esercizio.

Nuovi motori con prestazioni eccellenti e bassi consumi.

Stile e design originali, uniti a un comfort di categoria superiore.

Oggi il mondo del trasporto professionale ha un nuovo protagonista. Vincente.

**Nuovo Stralis Hi-Way: Truck of the Year 2013.**

**IVECO**

W W W . I V E C O . I T

VOLVO TRUCKS / Tutte le variabili che hanno portato alla definizione del design del nuovo FH

# Lo stile ora sposa la funzionalità

“UNO DEI NOSTRI PRINCIPALI COMPITI - HA DICHIARATO RIKARD ORELL - ERA IDEARE SOLUZIONI IN GRADO DI COMBINARE DESIGN E FUNZIONALITÀ. LA SFIDA DI DESIGN CHE ABBIAMO DOVUTO AFFRONTARE CONSISTEVA NEL CREARE QUALCOSA DI NUOVO ED ESCLUSIVO, MANTENENDO AL TEMPO STESSO INALTERATI TUTTI GLI ELEMENTI PIÙ APPREZZATI DEL MODELLO PRECEDENTE”.

Fabio Basilico

GÖTEBORG - Ormai è consolidato il concetto secondo il quale anche nel mondo dei trucks il design ha una parte rilevante nel definire l'identità e le performance di un veicolo, sia dal punto di vista del costruttore che da quello dell'utilizzatore finale. Ci crede fermamente Volvo Trucks, che al design dei suoi modelli dedica la stessa attenzione riservata a tutti gli altri aspetti che compongono il complesso mosaico di un progetto truck.

Il design di un camion non è dato solo da colore, forma e linee accattivanti. Lo dimostra il nuovo Volvo FH, che riunisce in sé un livello superiore di sicurezza, spazio ed ergonomia e che per questo ha rappresentato una notevole sfida per i tecnici progettisti. “Uno dei nostri principali compiti era ideare soluzioni in grado di combinare design e funzionalità”, ha infatti dichiarato Rikard Orell, Design Director presso Volvo Trucks. L'intero processo, dal primo tratto di pennarello sulla lavagna al veicolo completo, ha richiesto più di cinque anni, diverse migliaia di ore di lavoro e almeno altrettante decisioni e procedure per giungere al prodotto finale da proporre sul mercato. “La sfida di design che abbiamo dovuto affrontare - ha aggiunto Orell - consisteva nel creare qualcosa di nuovo ed esclusivo, mantenendo al tempo stesso inalterati tutti gli elementi più apprezzati del modello precedente”.

## INTERAZIONE MAGICA

Il compito del gruppo di design Volvo Trucks con sede a Göteborg era quello di trovare soluzioni in cui tutte le singole parti del veicolo interagissero senza problemi, creando un unico risultato armonioso. Ogni superficie visibile, sia interna che esterna, è stata esaminata nei minimi dettagli dal reparto progettazione, come anche la sensazione sonora e tattile di pulsanti e comandi, la struttura dei tessuti e l'illuminazione interna della cabina. Tutto è stato creato in modo da soddisfare le esigenze e le aspettative legate a un Volvo FH completamente nuovo. Esigenze che si esprimono in parametri, ad esempio i rigorosi standard relativi a sicurezza e area del conducente. “A volte il design viene erroneamente associato all'aspetto estetico, relativo solo a colori e forme - ha spiegato Rikard Orell - In realtà, design e funzionalità devono procedere di pari passo. Il compito del progettista è proporre soluzioni in cui tutti i componenti, sia hard-

ware che software, formino parte del veicolo, per ottenere un'unica e armoniosa entità visiva e funzionale”.

Una delle prime fasi del processo di design ha richiesto al team svedese l'individuazione di una modalità di espressione e di un'identità per il nuovo veicolo. Forme e linee sono state esagerate, allo scopo di creare il messaggio visivo che il team desiderava comunicare: “Il primo tema di discussione sono state le esigenze tecniche - ha confermato Orell - ma durante la fase concettuale l'obiettivo di base è sempre stato migliorare e aumentare il volume interno della cabina”.

Il lavoro di progettazione del nuovo modello di punta del costruttore scandinavo è iniziato con una penna e un blocco note e la massima libertà di immaginazione che vuol dire prendere ispirazione da svariati elementi, dalle nuove tecnologie come dalla natura, dalla tradizione Volvo o dalla cultura e dal design scandinavi.

Con il progredire del progetto, i disegni si sono trasformati in modelli generati dal computer e il design ha acquisito linee più realistiche. “Nel settore del design, spesso i dettagli sono fondamentali - ha detto Asok George, Chief Designer Exterior - Quando si guarda un camion, il design deve risultare istintivamente accattivante. La forma di base, la posizione e le proporzioni sono essenziali. Tutte le linee e le curve devono scorrere in modo naturale, senza ostacoli a interrompere lo sguardo”. Per arrivare a questo, il gruppo di design si è avvalso di modelli fisici realizzati in argilla, sia in scala che a grandezza naturale.



Il design di un camion non è dato solo da colore, forma e linee accattivanti. Lo dimostra il nuovo Volvo FH, ammiraglia della Casa svedese.

Anche se i moderni programmi per computer aiutano i progettisti a visualizzare le proprie idee, gli strumenti virtuali non sempre sono sufficienti: “Il computer consente ai progettisti di utilizzare al meglio le proprie capacità analitiche, ma i modelli in argilla offrono maggiori emozioni, parlano più al cuore che alla testa. Secondo me, il design per-



Rikard Orell, Design Director presso Volvo Trucks

fetto nasce dalla combinazione di questi due approcci”, ha dichiarato Asok George.

A monte di tutto, nonostante l'importanza che riveste nell'ambito della progettazione di un veicolo, l'aspetto creativo non è certamente tutto. Le esigenze relative all'aspetto del veicolo devono tenere conto di una vasta gamma di requisiti



Asok George, Chief Designer Exterior di Volvo Trucks

tecnici e connessi all'ambiente operativo del camion. In questo caso, il nuovo FH doveva disporre di una cabina più ampia rispetto al modello precedente, per aumentare il livello di comfort e sicurezza del conducente.

Per poter monitorare le esigenze dei conducenti, una parte fondamentale del processo di design era rappresentata dai cosiddetti “sondaggi tra i conducenti”, basati su interviste effettuate agli autisti presso i punti di sosta per camion di tutta Europa. I conducenti venivano fatti accomodare nei modelli del nuovo Volvo FH e il loro feedback veniva successivamente utilizzato per perfezionare e modificare la progettazione in modo da soddisfare le esigenze segnalate. Nell'arco di cinque anni sono stati intervistati in totale più di 2mila driver che, complessivamente, hanno potuto descrivere centinaia di anni di esperienza pratica nella guida di veicoli pesanti. Dai dati raccolti si evince che una delle richieste più comuni è stata poter avere a disposizione

un maggior numero di vani portaoggetti di dimensioni superiori. Questo significava che la cabina doveva essere più grande e, quindi, che l'inconfondibile montante anteriore angolato, un segno distintivo del Volvo FH, doveva essere raddrizzato. Il team di design ha quindi studiato come utilizzare le linee inclinate e un tetto angolato per mantenere il profilo dinamico dell'FH. Il risultato è una cabina con un metro cubo di volume aggiuntivo e 300 litri di spazio in più. Di conseguenza, il sedile può scivolare più indietro di quattro centimetri e, in caso d'incidente, il conducente dispone di uno spazio di sopravvivenza senza precedenti.

## DESIGN E FUNZIONALITÀ

Un altro esempio di armonizzazione di design e funzionalità al fine di aumentare il livello di sicurezza nel veicolo è dato dagli specchietti retrovisori. Nel nuovo FH sono fissati con un braccio più sottile rispetto al passato e la grande copertura che circondava lo specchio è stata eliminata. Una soluzione che riduce il numero di angoli ciechi, con un conseguente aumento della sicurezza. Un fattore altresì importante che doveva essere tenuto in considerazione durante il processo di elaborazione del design era l'esigenza di mantenere inalterato l'inconfondibile profilo Volvo. Il design tipico del marchio, caratterizzato dai colori a bassa luminosità scandinavi, da una semplice eleganza e da linee efficienti, ha così svolto un ruolo fondamentale. “Il risultato - ha concluso Rikard Orell - è un veicolo semplice, privo di elementi non necessari. La presenza di tutto ciò che si vede è motivata. Sebbene il veicolo sia stato quasi completamente modificato, abbiamo comunque raggiunto il nostro obiettivo, ovvero conservare l'eredità del precedente modello FH e, al tempo stesso, conferire al nuovo camion un carattere più composto e sicuro di sé”.



# LA NOSTRA FILOSOFIA



**Ogni goccia conta.** Risparmia fino al 7% di carburante con Dynafleet e con il programma di addestramento conducenti Driver Development.

Scopri di più su [volvotrucks.com/everydropcounts](http://volvotrucks.com/everydropcounts)

Volvo Trucks. Driving Progress



DAIMLER TRUCKS / Intensificata la partnership tra Daimler Trucks e Kamaz

# Motori e assali per la Russia

IL COLOSSO TEDESCO HA FIRMATO UN CONTRATTO PER LA FORNITURA DI MOTORI E ASSALI PER I TRUCKS E I BUSES DI KAMAZ. IL COSTRUTTORE RUSSO RICEVERÀ I MOTORI DIESEL DELLA FAMIGLIA OM 457 DA DESTINARE AI SUOI VEICOLI INDUSTRIALI E LE UNITÀ M 906 A GAS NATURALE PER I BUS. INOLTRE, VERRANNO CONSEGNAI ASSALI ANTERIORI E POSTERIORI DA MONTARE SU TRUCKS E BUSES.

Guido Prina

**CHELNY** - Daimler Trucks guarda con sempre maggiore attenzione alle sue attività in Russia, mercato dalle enormi potenzialità. Il colosso tedesco ha intensificato la già esistente partnership con Kamaz firmando un contratto per la fornitura di motori e assali per i trucks e i buses del produttore locale che ha sede centrale a Neberezhnye Chelny, nella Repubblica del Tartastan. Kamaz riceverà i motori diesel della famiglia OM 457 da destinare ai suoi veicoli industriali e le unità M 906 a gas naturale per i bus. Inoltre, verranno consegnati assali anteriori e posteriori da montare su

trucks e buses. I componenti già assemblati verranno spediti in Russia dagli impianti Mercedes-Benz di Mannheim (motori), Kassel e Gaggenau (assali). In una prima fase, il volume di consegne sarà di 7mila propulsori e 15mila assali all'anno. Enfatizzando i vantaggi di quest'ultimo progetto di partnership, Stefan E. Buchner, responsabile di global powertrain, procurement and manufacturing engineering di Daimler Trucks, ha dichiarato: "Il nostro sistema modulare per la componentistica assicura le giuste soluzioni ai nostri partner. Attraverso il nostro know-how tecnico e la nostra competenza stiamo aiutando Kamaz a espandere la sua



Un truck frutto della collaborazione tra Daimler e Kamaz. Sotto, Hubertus Troska, Responsabile di Mercedes-Benz Trucks (a sinistra), stringe la mano a Sergey Kogogin, Direttore Generale di Kamaz.

già forte presenza sul mercato russo". Anche Sergey A. Kogogin, Direttore Generale di Kamaz OJSC, ha sottolineato l'importanza del nuovo contratto: "La firma di questo accordo con Daimler per la fornitura di

motori e assali apre grandi opportunità per la nostra società. Kamaz sarà ora capace di offrire ai suoi clienti prodotti che soddisfano i requisiti standard di qualità mondiali e di assicurare nuovi parametri di riferimento all'intero comparto industriale russo del veicolo pesante. Il tempo ha dimostrato che i molti anni della nostra cooperazione con Daimler come partner strategico sono pro-ficui e danno ottimi risultati". Sia i propulsori EEV a gas naturale con potenze comprese tra 170 kW/231 cv e 205 kW/279 cv che quelli Euro 5 diesel con potenze tra 260 kW/354 cv e 335 kW/456 cv vanno a completare la linea di motorizzazioni Kamaz. Per quanto riguarda la fornitura di assali, l'accordo appena firmato rappresenta uno step intermedio. Nel futuro, infatti, le due società hanno in programma la costruzione di assali direttamente in Russia attraverso una joint venture. In questo modo, Daimler Trucks avrà l'occasione di costituire ed espandere una rete per la componentistica nel Paese. Daimler

e Kamaz stanno costantemente intensificando la loro cooperazione. Lo scorso giugno, hanno annunciato la firma di un accordo di licenza per la fornitura di cabine del Mercedes-Benz Axor mentre nel contempo si sono gettate le basi per una produzione locale. Le cabine vengono impiegate sulla nuova generazione di trucks Kamaz che viene lanciata sul mercato russo nel 2013. La partnership strategica tra Daimler Trucks e Kamaz è nata nel 2008. Le joint venture Mercedes-Benz Trucks Vostok (MBTV) e Fuso Kamaz Trucks Rus. (FKTR) hanno iniziato la loro attività poco meno di due anni dopo. La partnership ha poi continuato a crescere e prosperare su più livelli: dalla sua inaugurazione nel 2011, l'impianto MBTV di Chelny sta fabbricando i modelli Mercedes-Benz Actros, Axor, Atego e Unimog. La FKTR invece produce il Fuso Canter. Attualmente, Daimler AG e la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo detengono insieme il 15 per cento delle azioni di Kamaz.



GEODIS

MARIE-CHRISTINE LOMBARD  
NUOVO CEO

**MILANO** - Marie-Christine Lombard è il nuovo Ceo di Geodis, divisione di Trasporto e Logistica del Gruppo SNCF. Ex Presidente e Ceo di TNT NV, Marie-Christine Lombard, 54 anni, si è laureata alla Essec Business School. Inizia la sua carriera nel 1982 come responsabile del merchandising presso Lord & Taylor. Entra poi a far parte di Chemical Bank a New York dove rimane dal 1983 al 1986 e a seguire della banca Paribas, dipartimento Corporate Finance, per il periodo 1986-1988, e dipartimento Fusione e Acquisizioni dal 1989 al 1991. Viene quindi nominata Delegata regionale per le Fusioni e le Acquisizioni internazionali e Vice Direttore generale del ramo d'azienda Lyon. Nel 1993 entra nuovamente a far parte del Gruppo



TPG (diventato TNT nel 2005) come Direttore finanziario, carica che mantiene fino al 1997, poi come Direttore generale dal 1999 al 2003 e quindi Presidente e Direttore generale del Gruppo Jet Service che dal 2002 è TNT Express France. Nel 2004 Lombard è stata nominata Direttore generale della divisione Express del Gruppo TNT e membro del Direttivo di TNT. Nel maggio 2011 la nomina a Presidente e Direttore generale di TNT Express NV. SNCF Geodis propone un'offerta multimodale globale e una gestione del flusso end-to-end per i suoi clienti in Europa e nel mondo. Grazie a un network che copre 120 Paesi e 47.700 collaboratori, Geodis è il quarto provider di servizi di trasporto e logistica in Europa, con un fatturato di 9,4 miliardi di euro.

DAIMLER TRUCKS / Record di produzione Freightliner nell'impianto messicano di Saltillo

# Cascadia tocca quota 100.000

"DOPO LA POSA DELLA PRIMA PIETRA NEL 2007 - HA DICHIARATO MARTIN DAUM, PRESIDENTE DI DAIMLER TRUCKS NORTH AMERICA - SIAMO ORGOGLIOSI DI CELEBRARE IL TRAGUARDO DEL 100.000ESIMO FREIGHTLINER CASCADIA PRODOTTO A SALTILLO".

**SALTILLO** - Inaugurato nel 2009, l'impianto Daimler Trucks di Saltillo, nello Stato messicano di Coahuila, celebra già il suo primo record con la produzione di un veicolo pesante della gamma lunga distanza Freightliner Cascadia numero 100.000. Il sito produttivo, costruito con un investimento di 300 milioni di dollari, è parte integrante della rete produttiva della DTNA, sigla della Daimler Trucks North America LLC, filiale di Daimler Trucks. A Saltillo viene garantita una produzione annuale di 30mila Cascadia destinati al mercato messicano e ai Paesi dell'America Latina, oltre che agli Stati Uniti e al Canada.

"Dopo la posa della prima pietra nel 2007 e la piena operatività dal 2009 - ha dichiarato Martin Daum, Presidente e Ceo di Daimler Trucks North America - siamo orgogliosi di celebrare il traguardo della produzione del 100.000esimo Freightliner Cascadia prodotto a Saltillo. La fabbrica messicana è una componente importante del network produttivo di DTNA nella regione Nafta e di Daimler Trucks a livello mondiale che comprende 27 locations produttive".

Il truck del traguardo è stato consegnato al cliente "Grupo Mon-

Ro", specialista messicano nel trasporto merci nazionale e internazionale. La flotta dell'azienda conta già diverse centinaia di veicoli Freightliner. Gerhard Gross, Presidente e Ceo di Daimler Trucks Messico ha quindi commentato: "Siamo felici di consegnare il Cascadia dei record a un cliente fedele. Ringraziamo Mon-Ro per la fiducia che ripone nel nostro brand. Freightliner continua a soddisfare le elevate aspettative dei nostri clienti in termini di qualità, affidabilità e total cost of ownership". Non è un caso dunque che nel 2011 sono stati venduti nella regione Nafta comprendente Canada, Stati Uniti e Messico circa 86mila trucks Freightliner con classi di peso Usa da 6 a 8 (da 9 a 36 t).

A Saltillo sono ubicati, oltre alla fabbrica, un centro logistico, un edificio amministrativo e un training center su un'area complessiva di oltre 120mila metri quadrati. La location produttiva del Messico del Nord offre decisivi benefici come la disponibilità di materiali grezzi, la vicinanza con i fornitori e i clienti nonché una buona connessione con la rete delle infrastrutture stradali e ferroviarie. In Messico DTNA ha un altro sito produttivo localizzato a Santiago Tianguistenco nonché un centro internazionale per i ricambi e un centro marketing che si occupa di veicoli usati. Daimler Trucks North America ha sede centrale a Portland, nell'Oregon, ed è costruttore leader di veicoli medi e pesanti in Nord America. La società produce e commercializza i veicoli dei marchi Freightliner, Western Star e Thomas Built Buses. Nel 2011, Daimler Trucks ha venduto circa 426mila veicoli in tutto il mondo con profitti per 28,75 miliardi di euro.



RENAULT TRUCKS / Riduzione dei consumi in primo piano alla 25a edizione di Pollutec

# Tutto per risparmiare

IL COSTRUTTORE FRANCESE HA ESIBITO UN PREMIUM LANDER TRIDEM E UN MAXITY EQUIPAGGIATI CON ALLESTIMENTO PER LO SPURGO DEI POZZI NERI.

Lino Sinari

LIONE - Lo spurgo dei pozzi neri è un'operazione che completa il normale funzionamento delle fognature statiche ed è necessaria per garantire e consentire il corretto funzionamento del pozzo stesso. Lo spurgo di pozzi neri e fognature deve essere

effettuato in modo da garantire la massima sicurezza, occupandosi anche del trasporto dei liquami derivati dallo spurgo, con strumenti professionali di spurgo, ad esempio attraverso pompa mobile, mediante interventi di pulizia dei condotti di scarico, disintasamento del WC, lavaggio sifoni e pulizia

fognature e fosse. In conclusione, per lo spurgo dei pozzi neri è importante affidarsi ad aziende dotate di grande esperienza e professionalità e in possesso delle autorizzazioni necessarie, adeguatamente attrezzate anche in termini di mezzi di trasporto. Renault Trucks viene incontro a tale tipologia di professionisti con un allestimento specifico, che ad esempio equipaggiava il Premium Lander 430 da 32 t 8x4\*4 Tridem e il Maxity esposti alla 25esima edizione del Pollutec, la mostra internazionale delle attrezzature, tecnolo-

gie e servizi ambientali che si è tenuta a Lione.

Pioniere e leader nel campo del risparmio di carburante, Renault Trucks ha presentato la propria filosofia "All For Fuel Eco" e, più in dettaglio, le Optifuel Solutions progettate per ridurre in modo significativo e sostenibile i consumi di carburante dei veicoli gestiti dai trasportatori. Questi strumenti possono essere utilizzati da tutte le tipologie di aziende, indipendentemente dalla loro dimensione o attività; sono disegnati intorno a quattro temi principali: configu-

razione del veicolo, formazione dell'autista, misura e analisi dei consumi a lungo termine e riduzione degli stessi durante la vita operativa del veicolo. Allo stand era disponibile un terminale interattivo per fornire tutte le informazioni sui veicoli alimentati a energie alternative quali: il Renault Maxity elettrico (cento per cento elettrico), il Premium Distribuzione Hybrys Tech (ibrido) e il Premium Distribuzione CNG (metano). Renault Trucks ha presentato anche la tecnologia scelta per conformarsi alla futura regolamentazione Euro 6 che entrerà in vigore, per i veicoli di nuova immatricolazione, dal 1° gennaio 2014. Per ottemperare a questo nuovo standard, la Losanga ha utilizzato diverse tecnologie e ha scelto quelle più efficaci per ogni tipo di cilindrata e applicazione.

L'obiettivo del costruttore francese è molto semplice: fornire ai trasportatori motori conformi alla normativa Euro 6 in grado di offrire prestazioni elevate in termini di consumi, affidabilità e manutenzione.

In mostra infine le diverse applicazioni che Renault Trucks ha sviluppato per gli smartphone e che includono "Trucks Fuel Eco Driving", un gioco che offre agli autisti l'opportunità di scoprire i principi base della guida razionale al volante di un Premium Optifuel. Questa app può essere scaricata gratuitamente dall'App Store e da Google Play. È stata inoltre mostrata la nuova versione di "Nav'Truck", che fornisce ai driver consigli eco-drive in tempo reale. Anch'essa è disponibile su App Store e su Google Play.



Il Maxity (a sinistra) e il Premium Lander 430 da 32 t 8x4\*4 Tridem esposti alla venticinquesima edizione della mostra internazionale delle attrezzature, tecnologie e servizi ambientali tenutasi a Lione.

Veicolo elettrico Renault con piattaforma aerea

## Maxity vola in quota

ENTRERÀ IN SERVIZIO QUEST'ANNO E SARÀ ADOTTATO PER QUATTRO ANNI DAL SERVIZIO DI PUBBLICA ILLUMINAZIONE.

LIONE - La piattaforma di lavoro aerea è una macchina che deve per sua natura rendere accessibile una zona di lavoro in altezza a operatori, con il loro equipaggiamento, in condizioni di sicurezza, evitando il montaggio di ponteggi o trabattelli. Che siano impianti di sollevamento o sollevatori, piattaforme telescopiche, elevatori, montacarichi per traslochi ed edilizia, queste macchine devono avere come caratteristica di base la rapidità e affidabilità per raggiungere qualsiasi punto, anche il più critico: le piattaforme aeree devono rappresentare il mezzo più comodo e sicuro per lavorare in quota. È quanto promette di fare il veicolo al cento per cento elettrico, allestito a piattaforma aerea, che verrà adottato, nel 2013 e per quattro anni, dal Servizio di Pubblica Illuminazione della città di Lione grazie a EDF, France Elévateur e Renault Trucks.

L'allestimento a piattaforma aerea è stato realizzato su un Renault Maxity Elettrico, veicolo leggero al cento per cento elettrico, che Renault Trucks commercializza da più di un anno. L'allestimento, fornito da France Elévateur, è dotato di un braccio elevatore compatto in grado di allungarsi fino a 11 metri che renderà possibile interventi in strade strette, grazie alla sua grande manovrabilità. Questo progetto sperimentale, proposto da EDF e Renault Trucks alla Città di Lione, è un'anteprima per il mercato francese ed è il risultato della partnership tra Renault Trucks ed EDF: un sodalizio orientato allo sviluppo di veicoli commerciali elettrici per utilizzi in ambienti urbani.

Tale progetto consentirà l'elaborazione di una



Il Maxity Elettrico allestito a piattaforma aerea sarà a disposizione della città di Lione per 4 anni.

valutazione tecnica, completa e razionale, con l'obiettivo di verificare le prestazioni del veicolo e del suo allestimento al cento per cento elettrico durante l'effettivo funzionamento per poter poi adattarlo nel miglior modo possibile alle esigenze operative, in particolare nelle aree urbane. EDF sarà responsabile dell'installazione della strumentazione del veicolo al fine di raggiungere gli obiettivi in termini di raggio d'azione e capacità nonché in termini di disponibilità. Attraverso la sua controllata, la Sodetrel, il gruppo fornirà il servizio "energia a bordo", garantendo il buon funzionamento delle batterie.

Renault Trucks ha acquisito una notevole esperienza con il Maxity Elettrico. Da quando il modello è stato lanciato, i veicoli attualmente operativi hanno già percorso più di 100mila chilometri. Con questo progetto, Renault Trucks sarà in grado di sviluppare una nuova applicazione inerente alle piattaforme aeree e potrà quindi estendere la propria offerta con il Maxity Elettrico.

Nuovo management in Casa Renault Trucks

## Blin a capo della Losanga

HA PRESO IL POSTO DI HEINZ-JÜRGEN LÖW. "CRESCEREMO COME MAI FINO A ORA", ANNUNCIA PETER KARLSTEN, EXECUTIVE VICE PRESIDENT DI VOLVO GROUP TRUCKS.

LIONE - Renault Trucks ha annunciato l'arrivo di Bruno Blin in qualità di Presidente di Renault Trucks Commercial, in sostituzione di Heinz-Jürgen Löw che ha deciso di lasciare l'azienda. Bruno Blin ha assunto le sue funzioni dal 1° gennaio 2013.

"La ristrutturazione in atto all'interno di Renault Trucks - ha commentato Peter Karlsten, Executive Vice President di Volvo Group Trucks e responsabile della distribuzione di camion in Europa, Medio Oriente e Africa - ha bisogno di essere vista in un contesto più ampio, in cui l'intero Gruppo Volvo è in fase di ristrutturazione, compresi tutti i marchi di camion, in modo che ogni marca sia in grado di sviluppare tutte le sue potenzialità. Nel mese di giugno sarà lanciata tutta la gamma di prodotti Renault Trucks rinnovata, che rafforzerà la sua posizione di mercato. Quando tutti i cambiamenti organizzativi e i rinnovamenti dei prodotti saranno completati, Renault Trucks sarà più forte e più competitivo come mai prima d'ora. Bruno Blin è arrivato in azienda nel 1999. Proviene da Group Trucks Technology, dove è stato a capo della struttura Acquisti Gruppo Volvo dal 2004. Ha una vasta esperienza di ambienti complessi e globali e multibrand e ha vissuto all'estero per molti anni. Egli ha dimostrato ottime capacità di leadership e la capacità di gestire i

cambiamenti in grandi organizzazioni mondiali".

Nel corso degli ultimi cinque anni, il Gruppo ha investito oltre due miliardi di euro in Renault Trucks. "Renault Trucks - conclude Peter Karlsten - ha un grande potenziale e siamo convinti che abbia un ruolo vitale da svolgere nella strategia di crescita del Gruppo".



Bruno Blin, Presidente di Renault Trucks Commercial

MAN / Testati i sistemi di assistenza alla guida: aumenta la sicurezza, calano i consumi

# Il truck "sensitivo" evita l'incidente

EUROFOT, IL PRIMO TEST OPERATIVO SUL CAMPO CONDOTTO IN EUROPA, HA CONFERMATO L'EFFETTO POSITIVO DEI VARI SISTEMI ELETTRONICI UTILIZZATI IN SITUAZIONI DI TRAFFICO REALE.

Massimiliano Campanella

VILLAFRANCA - I sistemi di assistenza alla guida supportano attivamente il conducente per quanto riguarda la sicurezza e rendono più confortevole la guida senza interferire con le competenze dell'autista. Secondo gli studi e le analisi di settore, grazie ai sistemi di assistenza alla guida si contano fino al 50 per cento di incidenti gravi in meno. Tuttavia, i camionisti italiani non sono ancora sufficientemente informati sulla loro rilevanza per la sicurezza sulle strade. Sulla base di questi dati e queste valutazioni, Man si è posta l'obiettivo di ridurre drasticamente gli incidenti stradali, impiegando in maniera sempre più diffusa i sistemi di assistenza alla guida, sistemi di bordo che aiutano i trasportatori a evitare o attenuare le conseguenze di un incidente rilevando la natura e la gravità del pericolo mediante sensori, in funzione dell'imminenza e della portata della minaccia. Non solo: Eurofot, il primo test operativo sul campo condotto in Europa, ha confermato che i sistemi di assistenza alla guida Man non solo aumentano la sicurezza attiva del veicolo, ma hanno anche effetti positivi sul consumo di carburante. Grazie all'Adaptive Cruise Control gli autocarri testati hanno consumato mediamente il 2 per cento in meno di gasolio.

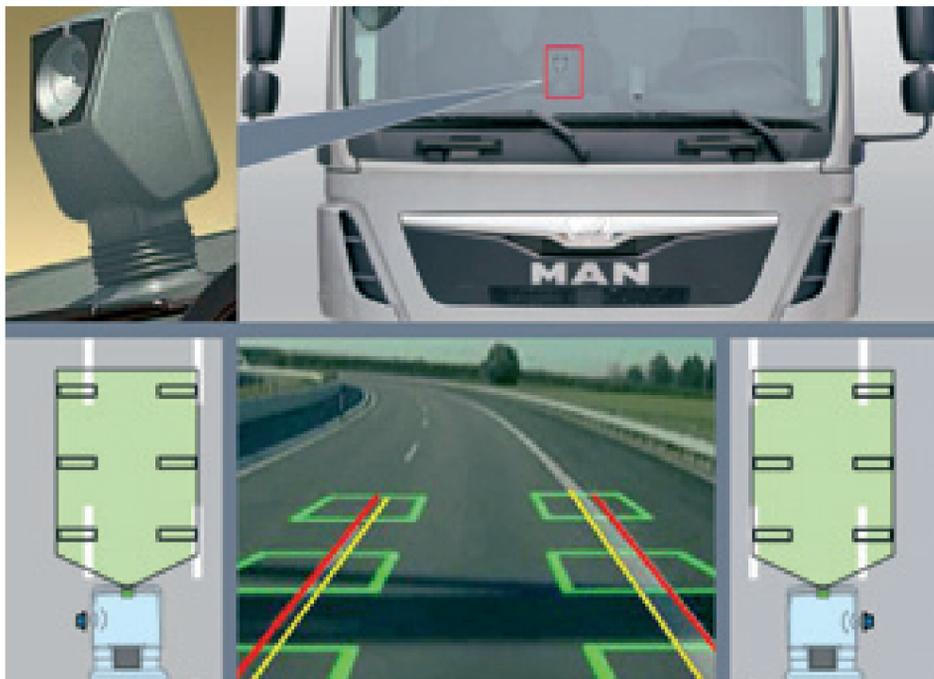
Man ha partecipato al progetto di ricerca quadriennale con un totale di 57 autocarri di 21 autotrasportatori. Al termine del test sul campo, gli autocarri equipaggiati con i sistemi di assistenza alla guida di Man ACC (Adaptive Cruise Control) e LGS (Lane Guard System) hanno percorso oltre 7,5 milioni di chilometri sulle principali diret-

trici europee. Durante il test è stato esaminato il funzionamento dei sistemi elettronici di assistenza alla guida in merito a sicurezza, impatto ambientale, uso e grado di accettazione da parte dei conducenti. La sperimentazione si è articolata in tre fasi distinte. Dopo la fase di specifica comprensiva di un utilizzo pilota è iniziata la prova sul campo, durata 16 mesi. Innanzitutto è stato analizzato il comportamento di guida senza i sistemi di assistenza, e poi con l'utilizzo dell'ACC (sistema di regolazione della velocità in funzione della distanza di sicurezza) e dell'LGS (sistema di mantenimento della corsia). Inoltre sono state raccolte le impressioni e le considerazioni dei conducenti che hanno fornito dettagli sull'influenza e sui vantaggi dei vari sistemi nell'impiego quotidiano. Il test è terminato con un'analisi dell'impatto dei sistemi.

## IMPATTO POSITIVO

Gli autocarri sono stati equipaggiati con logger per la registrazione dei dati rilevati durante la marcia e la trasmissione dei risultati al server di progetto centrale. I dati sono stati valutati e analizzati in concerto con i partner partecipanti al progetto e gli esperti Man. Sia i risultati del test sul campo che il giudizio dei conducenti evidenziano chiaramente l'impatto positivo dei sistemi di assistenza di guida Man sulle strade.

Grazie all'utilizzo dell'Adaptive Cruise Control è stato possibile ridurre situazioni critiche, quali ad esempio improvvise manovre di scarto di ostacoli, di oltre il 35 per cento come pure forti frenate. Il numero dei casi di veicoli con distanza



Man ha partecipato al progetto di ricerca quadriennale con un totale di 57 autocarri di 21 autotrasportatori. Al termine del test sul campo, gli autocarri hanno percorso oltre 7,5 milioni di km.

critica dal veicolo che precede si è ridotto in media del 50 per cento. Il numero degli eventi critici che si verificano su un percorso di circa 600 chilometri, che nel trasporto di linea corrisponde a un tipico viaggio giornaliero, è passato da sei situazioni critiche senza l'utilizzo dell'ACC ad un unico evento con l'utilizzo dell'ACC. L'ACC favorisce inoltre la guida a minore impatto ambientale. Il consumo di carburante dei veicoli testati è diminuito di circa il 2 per cento a fronte di un contemporaneo aumento della velocità media dell'1 per cento. L'adozione del Lane Guard System ha mostrato effetti convincenti migliorando sensibilmente il mantenimento della corsia e il comportamento di sterzata. Il sistema LGS ha influenzato positivamente anche il comportamento dei conducenti che si sono dimostrati più inclini ad azionare gli indicatori di direzione per segnalare il cambio di

corsia.

Le risposte dei conducenti confermano ciò che è stato dedotto dai dati raccolti durante il test. Il 94 per cento dei conducenti ritiene che l'Adaptive Cruise Control aumenti sensibilmente la sicurezza. Per il 77 per cento degli intervistati l'ACC migliora il comfort di guida. La maggioranza degli intervistati utilizza l'ACC molto frequentemente, in particolare quando viaggia in autostrada e su strade statali. I conducenti considerano l'ACC molto utile anche su percorsi con divieti di sorpasso, durante i viaggi notturni e in condizioni di maltempo. In questi casi ha convinto anche l'utilizzo del sistema LGS. In caso di acquisto di un nuovo autocarro i conducenti pongono l'ACC al primo posto nell'equipaggiamento e lo considerano uno dei più importanti sistemi di assistenza alla guida.

I sistemi ACC e LGS vengono offerti negli autocarri pesanti

e gradualmente negli autobus turistici Man e Neoplan. Il sistema LGS è disponibile anche per i nuovi autocarri TG della gamma leggera e media. Man tiene conto dei risultati del test sul campo per l'ottimizzazione e il perfezionamento dei sistemi di assistenza alla guida e utilizza già i dati raccolti per l'analisi dei requisiti di altri progetti.

Eurofot (First European large-scale Field Operational Test on Driver Assistance Systems) è un test operativo sul campo di sistemi attivi e intelligenti di assistenza alla guida condotto su larga scala in Europa. Per questo progetto, lanciato a maggio del 2008, più di mille veicoli tra vetture e camion sono stati equipaggiati con vari sistemi intelligenti in grado di aumentare la sicurezza stradale, l'efficienza del traffico e il comfort del conducente. Ben 28 imprese e organizzazioni di dieci Paesi europei hanno aderito a questo progetto di ricerca.



MAN Mobile24  
UNICO  
E GRATUITO

MONACO - Man compie un ulteriore passo in avanti per affinare il suo servizio di assistenza. Il costruttore tedesco ha attivato un numero unico e gratuito sia da rete fissa che da cellulare in tutta Europa per chiamare in caso di guasto, 24 ore su 24, 365 giorni all'anno, l'assistenza Mobile24. In caso di emergenza è importante sapere di poter contare su un servizio di assistenza rapido e affidabile. Così da oggi la centrale Man Service Mobile24 di Monaco di Baviera è raggiungibile da tutto il continente telefonando unicamente allo 00800 66 24 53 24.

Gli operatori del Service Center sono in grado di interloquire con gli autisti in otto diverse lingue, italiano compreso, e attivare un contatto immediato con l'officina Man più vicina, ovvero una delle oltre 2mila che costituiscono la capillare rete europea del brand bavarese. Con la stessa rapidità sarà attivata la richiesta degli eventuali ricambi necessari, il tutto con un interessante rapporto qualità/prezzo per il servizio di assistenza e di riparazione.

Le regole per attivare il soccorso sono molto semplici. L'autista deve fornire al Service Center il numero di targa e di telaio del veicolo, il proprio nome e un numero di telefono



al quale è reperibile esponendo le cause dell'emergenza e la posizione del veicolo. A quel punto l'operatore Man Service Mobile24 si mette in contatto con l'officina autorizzata più vicina e organizza l'intervento, tenendo informato l'autista sui tempi e le modalità. Le officine Man sono tutte preparate a intervenire "on the road" con veicoli dotati delle attrezzature necessarie e dei ricambi di maggiore utilizzo. Nel caso il problema non sia risolvibile in loco, il veicolo in avaria, in accordo con il cliente, sarà trasferito all'officina Man per la riparazione.

I numeri indicano in modo chiaro la capacità operativa di Mobile24: nel 2011 il Service Center ha risolto circa 50mila casi di soccorso e la centrale operativa gestisce un volume di circa 500mila chiamate l'anno offrendo anche un aiuto "on line" ai clienti e attivando il soccorso nel più breve tempo possibile. Il call center ha tempo 20 secondi per rispondere alla chiamata; in caso contrario, il sistema di allarme installato sugli schermi avvisa gli operatori del cliente in linea.

Man ha chiuso il 2012 con gli auguri speciali del TGX in versione Christmas Truck

# L'autocarro che trasporta allegria

MONACO - Fare la differenza anche a Natale e alle feste di fine anno con un truck che in modo speciale accompagna Babbo Natale nel portare allegria laddove ce n'è sempre bisogno. Dall'inizio del mese di dicembre fino al giorno di Natale 2012 un autoarticolato Man, addobbato con decorazioni natalizie, ha percorso in lungo e in largo la Germania meridionale e visitato asili, ospedali pediatrici, Villaggi Sos e altre istituzioni sociali, fermandosi anche in alcuni mercatini di Natale.

Babbo Natale ha donato ai bambini modellini di camion di cioccolato e renne di peluche. Sulle pareti del semirimorchio campeggiava l'augurio di "Buon Natale" in diverse lingue. Il leone del marchio Man dominava ristolizzato in un paesaggio invernale illuminato dalla magica luce del Nord. Il trattore era un Man TGX 18.540 4x4H con livrea rosso fuoco metallizzato, trazione HydroDrive e cabina di guida XXL. Nello stabilimento di Monaco di Baviera gli apprendisti di Man Truck & Bus hanno montato circa 200 metri di filo luminoso e incorniciato la griglia del radiatore con centinaia di luci a Led. Il potente motore da 540 cv e la trazione anteriore idrostatica inseribile Man HydroDrive lo hanno fatto giungere con puntualità e affidabilità a destinazione, anche con condizioni stradali e meteorologiche avverse, per la gioia dei bambini.

Man Truck & Bus per celebrare le festività natalizie del 2012 ha riprodotto il Christmas Truck in versione modellino in scala 1:87. Persino un bus, modello Man Lion's Coach in scala 1:87, è stato vestito a festa con decorazioni

natalizie. Entrambi i modellini sono disponibili per l'acquisto sullo Shop Man all'indirizzo internet [www.man-shop.eu](http://www.man-shop.eu). Per ogni modellino di Natale venduto, Man devolve un euro ai Villaggi Sos.



# ARRIVA L'EURO 6. L'EFFICIENZA RIMANE.

Anteprima  
nazionale a  
Transpotec &  
Logitec

Verona, 28/02-03/03



**SEMPLICEMENTE EFFICIENTE**

L'efficienza è il principio che guida il nostro operare. Sappiamo bene quello che veramente conta nel settore dei trasporti e perseguiamo ogni giorno l'obiettivo di fornire ai nostri clienti un vantaggio competitivo. Per questo la nostra nuova generazione di autocarri passa all'Euro 6. TGX, TGS, TGM e TGL rappresentano già oggi uno standard di riferimento in ogni campo di applicazione. Con una tecnologia innovativa e servizi all'avanguardia, vi offrono ancora più vantaggi ed una convenienza senza eguali.

È arrivato il momento di passare a MAN.  
Per maggiori informazioni visitate il sito [www.mantruckandbus.it/tg](http://www.mantruckandbus.it/tg)



IVECO / Naveco Chaoyue e Tector Attack premiati in Cina e Brasile

IVECO È DI CASA IN CINA DAL 1985

Presenza radicata

# Nuovi riconoscimenti a livello internazionale



IN CINA IL NUOVO VEICOLO NAVECO CHAOYUE È STATO PREMIATO COME "TRUCK OF THE YEAR CHINA 2013" E IN BRASILE L'IVECO TECTOR ATTACK È STATO INSIGNITO DELL'"AUTODATA AWARD" PER LA CATEGORIA TRUCK. DUE IMPORTANTI RICONOSCIMENTI CHE SI AGGIUNGONO AL PREMIO "TRUCK OF THE YEAR 2013", OTTENUTO DAL NUOVO STRALIS HI-WAY.

Fabio Basilico

TORINO - Cina e Brasile fanno parte della folta rappresentanza dei cosiddetti "Paesi emergenti", mercati in rapida espansione e con un indice di crescita sostenuto. Tutti i costruttori di veicoli industriali hanno da tempo inserito queste nazioni all'interno della loro agenda

strategica per implementare il loro piano di sviluppo internazionale. Così ha fatto Iveco che di recente ha visto premiare i suoi sforzi con la conquista di due prestigiosi riconoscimenti internazionali: in Cina il nuovo veicolo Naveco Chaoyue è stato premiato come "Truck of the Year China 2013" e in Brasile l'Iveco Tector Attack è stato in-

signito dell'"AutoData Award" per la categoria Truck.

Due importanti riconoscimenti che si aggiungono al premio "Truck of the Year 2013", ottenuto dal nuovo Stralis Hi-Way, premiato da 25 giornalisti delle più importanti riviste specializzate europee come il veicolo pesante che "ha fornito il miglior contributo per l'efficienza del settore del trasporto su gomma, in termini di riduzione dei consumi, sicurezza, guidabilità, comfort e ridotto impatto ambientale".

In Cina, il "Truck of the Year China 2013" è stato assegnato al Naveco Chaoyue nel corso del Guangzhou Motor Show. Il Naveco Chaoyue è un veicolo leggero prodotto della joint venture cinese costituita tra

Iveco e Nanjing Automotive Corporation. Il premio, organizzato da "China Automotive News", una delle più importanti riviste specializzate cinesi, è stato assegnato da una giuria composta da specialisti del mondo automotive e del settore logistico, docenti universitari e ricercatori. Sul veicolo premiato è stata condotta una serie di test, effettuati dai ricercatori del China Automotive Engineering Research Institute con l'obiettivo di valutarne tecnologia, ergonomia, estetica e maneggevolezza. Grazie al motore FIC di FPT Industrial e ad altre innovative tecnologie, il Naveco Chaoyue ha dimostrato eccellenti prestazioni in termini di potenza, sistema frenante, sistema di accelerazione, velocità e

ridotta rumorosità, rispetto ai modelli degli altri competitor in gara per il premio.

In Brasile, invece, Iveco si è aggiudicata, per la settima volta dal 2007, l'AutoData Award, importante riconoscimento assegnato nel settore automotive dal gruppo editoriale delle riviste specializzate AutoData, Transpodata e AutoData Agency. Il Tector Attack è stato premiato come "Best Truck" nella categoria dei veicoli medi per qualità e tecnologia. Disponibi-

le nelle versioni 4x2 e 4x4, il veicolo è in grado di garantire forza, durabilità e un costo totale di esercizio ridotto, caratteristiche che lo rendono una delle più valide soluzioni di mobilità della sua categoria. Dal 2000, il premio "AutoData" è assegnato ogni anno alle case produttrici e alle loro concessionarie. I finalisti sono votati dal pubblico e, in seguito, valutati definitivamente dai partecipanti all'"AutoData Perspective Seminar" che elegge i vincitori.

Dal 2007 al 2011 Iveco ha raddoppiato la quota di mercato

## Una forte espansione in Sudamerica



SAN PAOLO - Nel maggio del 2011 Iveco ha inaugurato a Jundiá, a circa 80 km da San Paolo, il suo centesimo concessionario brasiliano, il primo eco-sostenibile del Paese latino-americano grazie alle numerose soluzioni messe in atto per la sua costruzione e per il suo esercizio: una conferma dei traguardi raggiunti in Brasile dal 2007, che hanno portato al raddoppio della rete commerciale in soli quattro anni.

Il 100esimo dealer brasiliano di Iveco è nato sull'onda di una rapida espansione delle attività dell'azienda nel Paese. Dal 2007 al 2011, Iveco ha infatti più che raddoppiato la propria quota di mercato, da meno del 4 per cento a più del 9 per cento. Nel 2011 Iveco ha superato le 20mila unità vendute sul mercato brasiliano, con una crescita

dei volumi pari a oltre quattro volte quelli del 2007.

Trainate dalle forti performance del Brasile, anche le vendite totali in America Latina sono triplicate fino a sfiorare nel 2011 le circa 30mila unità. Ciò grazie alla strategia di espansione della rete commerciale a nuovi Paesi e all'introduzione di una gamma veicolare sempre all'avanguardia e totalmente concepita e assistita per soddisfare le esigenze dei clienti sudamericani.

Indubbiamente l'ascesa di Iveco in sudamerica ha segnato una grande svolta quando l'ex amministratore delegato, Paolo Monferino, decise di offrire al mercato brasiliano e a quello del sudamerica in generale prodotti Iveco caratterizzati dalla moderna tecnologia.

Al Transpotec 2013 in programma dal 28 febbraio al 3 marzo

## Iveco ci sarà per essere vicina ai suoi clienti

VERONA - È un importante segnale di rilancio del mercato italiano dell'autotrasporto che crede nel futuro del settore e mostra sempre più di voler investire: Iveco parteciperà alla prossima edizione del Transpotec Logitec, il Salone organizzato da Fiera Milano in programma a Verona dal 28 febbraio al 3 marzo 2013. Grazie a un'importante area espositiva interna e un'esterna adibita a expo e alle prove veicoli sull'intera offerta prodotto, Iveco sarà senza dubbio uno dei protagonisti della manifestazione. "La nostra partecipazione a Transpotec Logitec in un momento economicamente delicato - ha dichiarato Andrea Bucci, General Manager Mercato Italia Iveco - conferma come il principale costruttore italiano focalizzi tutta la sua attenzione verso i trasportatori. Infatti, dopo l'importante investimento che ha portato alla nascita del Nuovo Stralis Hi-Way, già apprezzato dal mercato e premiato International Truck of the Year 2013, riteniamo questa vetrina un'occasione importante per incontrare e stare vicini ai nostri clienti e partner".

"Quando abbiamo lanciato il progetto Transpotec Logitec sapevamo di muoverci controcorrente in un momento complesso per il mercato dell'autotrasporto - ha affermato Marco Seriola, Exhibitions Division Director di Fiera Milano - La risposta positiva, tra i costruttori, di un interlocutore come Iveco dimostra che solo remando insieme rilanceremo il settore verso nuovi mercati".

Oltre alle case produttrici, tutte le componenti della filiera offriranno numerose occasioni d'incontro e business, che daranno la possibilità agli autotrasportatori di informarsi e avere a disposizione servizi innovativi. Tra questi il Tracky Village, una "fiera nella fiera" organizzata da FAI Service, importante cooperativa di servizi per l'autotrasporto e partner strategico della manifestazione, che attraverso i suoi associati proporrà assistenza fiscale, servizi finanziari e assicurativi, servizi dedicati all'attività dell'autotrasportatore su autostrade, valichi italiani ed europei, navi, treni navetta e traghetti, oltre al pronto intervento ambientale e molto altro.

SCANIA / Italscandia ha siglato un accordo quadro con il Network Palletways Italia

# Ben oltre la garanzia

IL LEADER DEL TRASPORTO DI MERCE PALLETTIZZATA ACQUISTERÀ I VEICOLI DEL COSTRUTTORE SVEDESE CON CONTRATTO DI MANUTENZIONE ESTESO ALLA CATENA CINEMATICA. "PRONTI A RAFFORZARE LA COLLABORAZIONE CON AZIENDE CHE OFFRONO SERVIZI DI PRIMA QUALITÀ", DICHIARA FENOGLIO.

Massimiliano Campanella

**CALDERARA DI RENO** - La manutenzione periodica presso le officine autorizzate sta assumendo un aspetto sempre più rilevante nei costi e nelle preoccupazioni degli autotrasportatori, che ai costruttori chiedono spesso garanzie suppletive agli interventi di manutenzione ordinaria previsti dal libretto di manutenzione, ovvero quella che sul mercato viene definita estensione della garanzia convenzionale.

Un'istanza che proviene dalle aziende piccole e medie ma anche da colossi come Palletways Italia, parte di Palletways Group, leader nel trasporto espresso di merce pallettizzata. L'azienda bolognese ha firmato con Italscandia un accordo quadro che prevede che l'acquisto di veicoli Scania includa il contratto di manutenzione con estensione della garanzia alla catena cinematica. "È nostra intenzione - sono state le parole di Franco Fenoglio, Amministratore delegato di Italscandia, alla firma del contratto - rafforzare la collaborazione con aziende che offrono servizi di prima qualità, che ben si sposano con i nostri prodotti e, proprio in quest'ottica, va interpretato l'accordo raggiunto con Palletways Italia. L'affidabilità dei veicoli Scania, l'attenzione costante ai costi d'esercizio e il focus sull'ecologia sono solo alcune delle caratteristiche che consentono a Scania di essere un marchio di riferimento nel mondo del trasporto. La Rete Scania, forte delle 24 concessionarie e delle 105 officine autorizzate presenti nell'intera penisola, è a disposizione dei concessionari Palletways per sviluppare proficue relazioni commerciali".

## 5MILA PALLET IN 24 ORE

Palletways Italia è stata fondata nel 2002 a Calderara di Reno, alle porte di Bologna, e si avvale di una rete di 86 aziende di trasporto dedicate e concessionari distribuiti sul territorio nazionale, per offrire quotidianamente un servizio distributivo di eccellenza. Nel corso degli anni Palletways Italia è diventata operatore di riferimento nel settore ed è in grado di processare oltre 5mila pallet nell'arco delle 24 ore. "Il binomio tecnologia-efficienza - ha affermato l'ingegner Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia - è iscritto nel Dna di Palletways: la flotta mezzi dei nostri concessionari deve essere costituita da

veicoli all'avanguardia, produttivi e poco inquinanti, perché queste caratteristiche esprimono al meglio l'immagine dell'azienda, e l'accordo sottoscritto con Italscandia riflette esattamente tali qualità".

Il Gruppo Palletways è stato fondato nel 1994 nel Regno Unito per rispondere a un'esigenza di mercato: avere a disposizione un servizio che permettesse di spedire pallet da una tonnellata con i tempi di un corriere espresso. Nel 1996 si era già a quota 30 concessionari nel Regno Unito e all'apertura del nuovo hub. Gli investimenti sono proseguiti negli Anni Duemila a supporto della crescita nel Regno Unito e non solo: nel 2004 i concessionari superano quota cento e vengono acquisiti i Servizi Logistici (Stargate Logistics); nel 2005 nasce Palletways Benelux, nel 2006 Palletways Iberia e viene avviato il primo servizio regolare tra Regno Unito e Benelux; nel 2007 riacquisizione di Palletways Italia, nasce Palletways Europe in Svizzera quale divisione internazionale e si supera il numero di 200 concessionari; nel 2008 viene avviato il servizio paneuropeo che collega 11 Paesi europei, Palletways apre in Portogallo e supera i 250 concessionari; nel 2009 l'espansione in Germania.

Oggi il Gruppo Palletways è leader nella distribuzione espresso di merce pallettizzata in Europa, dove può contare su cinque network costituiti da 300 concessionari in Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Italia, Irlanda, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito e Spagna.

Operativo dal 2002, Palletways Italia è il primo network specializzato nella movimentazione di merce pallettizzata nel nostro Paese. Costituito da 86 concessionari che coprono in modo capillare il territorio nazionale, il network ritira, smista e distribuisce attraverso tre hub (Bologna, Avellino e Milano, quest'ultimo nato a ottobre del 2012) oltre 5mila pallet a notte, con oltre 150 mezzi che transitano ogni sera nei tre hub. "Il network italiano - ci ha spiegato Rossi, per 15 anni Amministratore delegato di Tnt Traco, attualmente Amministratore di Palletways Europe, dal febbraio 2007 Presidente di Palletways Italia e da fine 2008 Presidente di Palletways Francia - è costituito da aziende di trasporto, concessionari di comprovata esperienza e qualità, che si occupano del ritiro e della distribuzione dei pallet in una determinata zona. Ciascuno



Franco Fenoglio (a sinistra), Amministratore delegato di Italscandia, e Roberto Rossi, Presidente di Palletways Italia, parte di Palletways Group, leader nel trasporto espresso di merce pallettizzata.

di essi ha la sua autonomia, ma è chiaro che in questo periodo storico gli investimenti importanti, quali quelli sull'ammodernamento delle flotte, cerchiamo di ottimizzarli. E visto che tra tutti i concessionari arriviamo a contare migliaia di mezzi, non potevamo che prestare attenzione a un costruttore come Scania che presenta ca-

atteristiche di affidabilità e economia nei costi d'esercizio. Non nego che in quest'accordo molto ha contato la profonda stima, amicizia e conoscenza personale che mi lega a Fenoglio da anni. Quest'aspetto ha facilitato l'avvio della partnership che senz'altro favorirà la relazione tra i concessionari Palletways e i concessionari Scania: due

marchi che parlano la stessa lingua, che basano le proprie premesse di lavoro su punti fermi che sono qualità di prodotto e essere leader di mercato".

## MASSICCI ORDINATIVI

La partnership mira evidentemente ad aggiornare le

flotte, laddove vi sia necessità, con l'acquisto di nuovi mezzi che include la massima garanzia sull'affidabilità del veicolo completo, motore compreso. Dobbiamo aspettarci massicci ordinativi di veicoli Scania dagli 86 concessionari Palletways in Italia? "Avere una flotta giovane, moderna e all'altezza dei tempi - ha proseguito l'ingegner Rossi - è importante per tre motivi: l'aspetto economico, perché i mezzi consumano meno e danno garanzie nel servizio; la sicurezza stradale, che da sempre rappresenta un elemento distintivo per Palletways, che intende svolgere il suo lavoro avendo a cuore la salvaguardia di tutti gli utenti della strada; il tema ambientale, che richiede mezzi sempre più rispettosi e sempre meno inquinanti. La gamma Scania rispetta appieno queste caratteristiche, si tratta inoltre di un costruttore specializzato nei trattori, che sono il veicolo preponderante nelle flotte dei nostri concessionari. Le condizioni ci sono tutte perché le aziende del Network Palletways Italia possano interagire con fiducia con Scania. Si tratta però di aziende autonome, libere di svolgere anche altre attività, ciascuna con le sue peculiari esigenze e necessità: ai nostri hub arrivano motrici per la distribuzione, ma anche bilici, motrici più piccole e furgoni che operano in zone con spazi ristretti. Ciascun concessionario farà un suo piano di investimento, che in questo periodo storico non potrà che essere prudente per evidenti motivi. Scania riceverà un piano di acquisto che secondo me sarà nell'ordine di almeno una decina di mezzi l'anno".

Quale sarà il futuro della partnership? "Dopo il primo trimestre - ci ha risposto il Presidente Rossi - faremo il punto sull'accordo, non escludo che le condizioni possano ulteriormente migliorare e che la partnership diventi più forte".

## I VANTAGGI DI UN MODELLO NATO NEGLI ANNI NOVANTA IN INGHILTERRA

# La merce viaggia rapida anche su pallet



**Palletways** punta a essere il pallet network europeo di riferimento.

**CALDERARA DI RENO** - Ma come funziona il modello del Pallet network? Come fa merce di un notevole peso ad arrivare in 24 ore come fosse una busta spedita con un corriere espresso? "La novità escogitata in Inghilterra nel 1994 - ci ha spiegato l'ingegner Roberto Rossi - risiede nell'applicare tecnologie e soluzioni tipiche del trasporto espresso a una tipologia di merce non più costituita da documenti e colli, ma da merce pallettizzata, senza avere, ragionevolmente, limiti di peso. Oggi questo tipo di distribuzione espresso è ampiamente consolidato sul mercato e ha la sua collocazione nei servizi logistici".

Al network Palletways aderiscono aziende di dimensioni medio-piccole e medio-grandi, tutte fortemente radicate sul territorio, che in questo modo diversificano l'offerta.

"Il trasportatore - ha precisato Roberto Rossi - si associa senza l'obbligo di assegnare al network il cento per cento delle richieste, ma con esso garantisce elevatissimi standard di qualità, in termini di rese e integrità del prodotto, che singolarmente non potrebbe offrire, la capillarità su tutto il territorio nazionale, l'omogeneità del servizio indipendentemente dalla destinazione, con sistemi informatici all'avanguardia gestiti centralmente. Ogni giorno i concessionari ritirano la merce pallettizzata nella zona di competenza e la trasportano, entro lo stesso giorno, in uno dei tre hub. Nell'arco della notte la merce è smistata e posizionata nelle baie di carico dei concessionari preposti alla consegna, che trasportano la merce fino ai propri depositi locali e provvedono poi alla distribuzione al cliente finale".

Qual è a questo punto l'obiettivo di Palletways in Italia e in Europa? "La nostra Vision - ci ha risposto Rossi, Direttore Palletways Europe - è di essere il pallet network europeo di riferimento per la distribuzione espressa di merce pallettizzata. Il nostro ambiente di lavoro incoraggia il desiderio appassionato per l'innovazione e per un servizio di eccellenza in tutto ciò che facciamo. La nostra missione, insieme ai nostri concessionari, è di offrire una reale e positiva differenza ai nostri clienti. Raggiungeremo questo obiettivo di eccellenza nel servizio attraverso la formazione di network dedicati alla movimentazione espressa di merce su pallet in tutta l'Europa. Saremo sempre guidati da semplici principi: entusiasmo e passione per il servizio che offriamo, cultura improntata al coinvolgimento e alla responsabilizzazione del personale, innovazione continua nella creazione di nuovi servizi, offrire un servizio di eccellenza ai nostri clienti, una crescita sostenibile dei profitti dei nostri Stakeholders, essere un'azienda socialmente responsabile".

RENAULT TRUCKS / Quattro Premium 460 per la Freschi & Schiavoni

# Pallet aerei in tutta Europa

L'AZIENDA MILANESE SPECIALIZZATA NEL TRASPORTO STRADALE DI PALLET AEREI IN TUTTA EUROPA INTEGRA LA SUA FLOTTA CON I NUOVI TRATTORI STRADALI CHE SARANNO IMPIEGATI NEI PUNTUALI SERVIZI DI COLLEGAMENTO DALL'ITALIA CON GLI AEROPORTI ESTERI DESTINATI ALLA SPEDIZIONE FINALE DELLA MERCE.

Giancarlo Toscano

VIGNATE - Freschi & Schiavoni, azienda milanese specializzata nel trasporto stradale di pallet aerei in tutta Europa, ha acquistato quattro nuovi trattori stradali Renault Premium 460, che vanno a integrare la flotta di trenta unità. Quella della società di Vignate è un'attività che richiede affidabilità e precisione e, quindi, veicoli di qualità, dai bassi consumi e con una rete di assistenza efficiente e rapida. Quasi la metà delle spedizioni aeree che partono dall'Italia non transitano da un aeroporto della Penisola ma decollano da hub di altri Paesi comunitari, dove giungono via strada. Questo fenomeno rappresenta un problema per il sistema aeroportuale italiano ma anche un'opportunità per l'autotrasporto, che negli ultimi decenni ha sviluppato la specializzazione del feeder aereo.

Un settore di nicchia ma assai importante per il sistema export italiano della moda, delle vetture di lusso, dei prodotti enogastronomici, dei componenti per veicoli e macchinari. Un settore che richiede indubbiamente un'elevata specializzazione, al punto che gli operatori si contano sulle dita di una ma-



no. Uno di questi, e tra i più importanti, è appunto la Freschi & Schiavoni, fondata negli anni Sessanta.

"Siamo in grado di svolgere sul carico tutti i controlli di sicurezza richiesti dall'attuale normativa internazionale, rilasciando la necessaria certificazione - spiega Primo Schiavoni, Direttore operativo - I pallet che escono dalla nostra piattaforma possono salire, senza altre lavo-

razioni, direttamente sugli aerei". Prima di questo, i camion devono ovviamente raggiungere l'aeroporto destinato alla spedizione: Zurigo, Ginevra, Basilea, Monaco di Baviera, Francoforte, Düsseldorf, Vienna, Bruxelles, Lussemburgo, Amsterdam.

Gli articolati della Freschi & Schiavoni devono garantire le

management della Freschi & Schiavoni una grande attenzione verso la gestione economica e operativa della flotta di camion. Un camion fermo per strada per un guasto può letteralmente far perdere l'aereo e causare così un ritardo nella consegna finale. Fatto inammissibile per gli elevati standard delle compagnie aeree. "Cer-

rivate un ruolo fondamentale nella scelta di un veicolo è il suo costo d'esercizio che deve, ovviamente, essere contenuto".

Queste considerazioni hanno spinto l'azienda di Vignate a scegliere Renault Trucks per l'ordine più recente, i quattro Premium 460 caratterizzati da una ralla ribassata. Anche i semirimorchi della Freschi & Schiavoni presentano caratteristiche peculiari: "Il volume utile è la caratteristica più importante dei nostri semirimorchi, che devono sfruttare al massimo l'altezza consentita dei quattro metri - conferma Primo Schiavoni - Ogni unità di carico può ospitare quattro pallet aerei ma abbiamo realizzato 2 unità a doppio piano in grado di caricarne sette". Il pianale dei semirimorchi è inoltre dotato di rulli che permettono ai contenitori di scivolare, rendendo così più veloci le operazioni di carico e scarico. I Renault Premium sono accompagnati da un contratto di manutenzione programmata e di estensione della

garanzia di cinque anni e dal programma Optifuel con il corso di formazione alla guida razionale per gli autisti. La manutenzione programmata assicura maggiore affidabilità e interventi rapidi, mentre la formazione degli autisti rappresenta un elemento fondamentale per offrire un servizio migliore ai clienti, una maggiore redditività per l'impresa e una sicurezza superiore per i conducenti stessi.

Il contratto di fornitura dei quattro veicoli è stato siglato dal distributore autorizzato Renault Trucks CVR: "Siamo orgogliosi di portare nella flotta di Freschi & Schiavoni il best seller della Losanga, perché questa è un'azienda di autotrasporto molto attenta alla qualità del prodotto e del servizio e con un'immagine molto forte - afferma Franco Eguelfi, Amministratore di CVR - Quando abbiamo spiegato ai vertici dell'azienda le caratteristiche e i vantaggi dei contratti di manutenzione programmata, dell'estensione di garanzia e del Programma Optifuel, abbiamo riscontrato molta attenzio-

I PREMIUM SONO ACCOMPAGNATI DA UN CONTRATTO DI MANUTENZIONE PROGRAMMATA E DI ESTENSIONE DELLA GARANZIA DI CINQUE ANNI E DAL PROGRAMMA OPTIFUEL CON IL CORSO DI FORMAZIONE ALLA GUIDA RAZIONALE PER GLI AUTISTI.

ne e siamo certi che questi servizi hanno contribuito alla scelta del Renault Premium oltre, ovviamente, alla sua affidabilità e ai bassi consumi di carburante".

chiamo veicoli affidabili, con alle spalle una rete d'assistenza pronta a intervenire immediatamente per rimettere in marcia il camion nel più breve tempo possibile - dichiara Primo Schiavoni - Un altro fattore che

stesse prestazioni, in termini di puntualità, degli aerei indipendentemente dalle condizioni climatiche e dalle condizioni del traffico. Ogni collegamento, infatti, ha una precisa ora di partenza e di arrivo, che corrisponde al tempo d'imbarco degli aerei. E su questo aspetto i committenti, che sono le stesse compagnie aeree, pretendono la massima precisione e puntualità. Questi aspetti impongono al

L'AZIENDA FONDATA DA ANTONIO SCHIAVONI

## Un feeder aereo di fiducia



Un mezzo della Freschi & Schiavoni.

VIGNATE - Freschi & Schiavoni è stata fondata negli anni Sessanta da Antonio Schiavoni, che iniziò l'attività di autotrasportatore, come padroncino specializzato, nel trasporto frigorifero con la Svizzera. Proprio da quest'attività è nato il rapporto con la compagnia aerea Swissair che, allora, cercava un vettore affidabile per trasportare all'aeroporto di

Zurigo le spedizioni provenienti dall'Italia.

La serietà mostrata da Antonio Schiavoni gli permise di acquisire la fiducia di altre importanti compagnie, come Lufthansa, Singapore Airlines, Malaysia Airlines e South African Airlines. Prima aiutato dalla moglie Luciana Freschi e poi dai figli Betty e Primo - che oggi guidano l'impresa rispettivamente nella direzione commerciale e operativa - l'autotrasportatore milanese ha esteso non solo il raggio d'azione, ma anche la gamma dei servizi, che oggi comprendono l'intera filiera che va dalla composizione dei pallet aerei fino alla consegna nelle cargo city degli aeroporti.

La piattaforma logistica di Vignate riproduce la struttura e le funzioni di un magazzino aeroportuale: sul pavimento speciale, dotato di sfere mobili, vengono composti i pallet aerei e questi, invece di essere caricati direttamente sull'aereo, scivolano nel semirimorchio dei camion della Freschi & Schiavoni.



Da sinistra, Betty e Primo Schiavoni, figli del fondatore Antonio, oggi alla guida dell'impresa di famiglia rispettivamente nella carica di Direttore commerciale e Direttore operativo.

Renault Trucks introduce l'Electronic Stability Control

## Midlum guadagna in stabilità

PERO - L'Electronic Stability Control, in sigla ESC, è il dispositivo che migliora la tenuta di strada dei veicoli. Un sistema per la sicurezza che Renault Trucks rende ora disponibile sulla gamma Midlum. Con questa novità, il costruttore francese punta a soddisfare le esigenze di tutti quei clienti che vogliono anticipare di un anno l'entrata in vigore, a partire dalla fine del 2014, dell'obbligatorietà dell'ESC su tutti i veicoli industriali Euro 6.

"I clienti - ha spiegato Rémi Lemoine, Product Manager per la gamma Distribuzione Renault Trucks - pianificano gli acquisti in anticipo per rispettare le nuove normative. Esaudiamo il loro desiderio di essere pronti per il

2014, anche se l'ESC è già obbligatorio per i veicoli che trasportano gas".

La tecnologia ESC offre vantaggi significativi agli autisti: innanzitutto migliora la stabilità direzionale del veicolo controllandone costantemente la traiettoria e si rivela particolarmente utile in condizioni meteorologiche difficili, come neve o pioggia. Introdotto nel 2000 e completamente rinnovato nel 2006, il Midlum è stato costantemente migliorato per soddisfare le esigenze, sempre più stringenti, dei clienti. Vanta, oggi, il miglior carico utile del mercato e una grande versatilità. Da Settembre 2012, è disponibile anche con il Pack Optifuel, progettato per ridurre i consumi di carburante.



LA CARTA VINCENTE DI TOSCANA TRUCKS

## Max Service vicino ai clienti giorno e notte

PRATO - È il successo delle officine, in particolare della Max Service, la prima in Italia a essere aperta sulle 24 ore, a rappresentare oggi la maggior fonte di introiti per la Toscana Trucks, dopo il crollo delle vendite che ha fatto seguito alla crisi. "Anche in quel comparto c'era stato un notevole rallentamento - conferma il direttore commerciale Aldo Cipolini - ma si sta riprendendo. I poco più di trenta passaggi giornalieri che avevamo previsto alla Max Service sono stati confermati nei fatti. Adesso è il momento di apportare alcune migliorie e aggiustamenti per rendere il progetto ancora più funzionale".

**Toscana Trucks è, per competenza territoriale (tutta la Toscana e una parte della Liguria) uno dei maggiori concessionari Renault Trucks, le dimensioni in tempi come questi sono un vantaggio o un limite?**

"Negli ultimi tre anni non ci hanno certo aiutato, perché pur se abbiamo cercato di razionalizzare le risorse, sotto un

certo livello non si può andare se vogliamo tenere tutte le filiali aperte e le spese, gli stipendi, vanno pagati ogni mese, che si venda o no. Per fortuna negli ultimi due mesi sembra che qualcosa si stia muovendo almeno a livello d'interesse da parte delle aziende".

**Che cifre avete raggiunto quest'anno?**

"Rispetto al 2008 sui pesanti abbiamo salvato il 35 per cento del venduto e il 45 per cento per quel che riguarda i veicoli commerciali. Cinque anni fa vendevamo 500 veicoli l'anno, circa 110 sopra le 16 tonnellate e per il resto in prevalenza furgoni, in questo 2012 ci fermeremo forse a duecento pezzi in tutto".

**Possiamo azzardare una previsione per l'anno prossimo?**

"È davvero difficile, diciamo che qualche segnale positivo c'è stato, sono tornati i commercianti dall'Europa dell'Est in cerca di usati, abbiamo smaltito quel che restava del nostro stock di vecchi Master, ci chiedono dei preventivi".

TEAM AMBIENTE VERSO IL TRAGUARDO DEI 30 ANNI DI ATTIVITÀ

## Professionisti del trasporto rifiuti



Operazione di magazzino presso la Team Ambiente.

PRATO - È in continua crescita la Team Ambiente Spa, azienda fondata nel 1983 e che si occupa in prevalenza del ritiro, trasporto e smaltimento di rifiuti ospedalieri, un campo molto specifico in cui il gruppo con sede a Prato è diventato il leader in Italia, soprattutto nelle regioni del Nord e del Centro, lavorando per il 90 per cento con aziende pubbliche.

"Copriamo buona parte dei grandi ospedali - spiega il direttore operativo Stefano Morelli - ma anche piccole Asl o studi medici indipendenti, dentisti compresi". In totale Team Ambiente opera in nove regioni, servendo aziende sanitarie che rappresentano il 29 per cento dei posti letto. Questo in ambito nazionale significa la gestione dei rifiuti prodotti da Asl e ospedali che rappresentano il 16 per cento dei posti letto totali.

I rifiuti vengono attualmente conferiti in due centri di stoccaggio, a Prato e a Mirandola. "Ma stiamo completando una terza struttura a Nichelino, dove abbiamo un magazzino, e abbiamo chiesto i permessi per una quarta apertura a Calusco d'Adda, in provincia di Bergamo".

La politica di accorpamenti e acquisizioni che ha portato la Team Ambiente a un fatturato che attualmente è di circa trenta milioni di euro, prosegue e con il nuovo anno verrà formalizzata una fusione con un altro dei principali attori del settore.

RENAULT TRUCKS / Importante fornitura di Midlum e Premium alla Team Ambiente di Prato

# Toscana Trucks segna un bel colpo

SI TRATTA DI SEI MIDLUM CON MOTORE DA 220 CAVALLI DOTATI DI CAMBIO AUTOMATIZZATO. A QUESTI SI AGGIUNGONO DUE PREMIUM, UN TRATTORE 380.18 CHE VERRÀ ABBINATO A UN RIMORCHIO PER CASSE MOBILI E UNA MOTRICE 380.26 EQUIPAGGIATA PER IL TRASPORTO DI SCARRABILI. CONCORDATA UNA SECONDA FORNITURA DI SEI MIDLUM.

Mauro Zola

PRATO - Se già non è facile realizzare oggi una vendita di otto veicoli, ancora più improbabile che si tratti per la maggior parte di Midlum, i camion più leggeri tra quelli a marchio Renault Trucks, più spesso acquistati da artigiani o piccole imprese. Il colpo è riuscito alla Toscana Trucks, dealer che come il nome suggerisce copre per la Toscana l'intera regione, e che da qualche tempo è diventata il fornitore di riferimento per la Team Ambiente, Spa specializzata nel trasporto di rifiuti sanitari e che dispone di una flotta di un centinaio di mezzi, dislocati sulle due sedi di Prato e Mirandola, il 40 per cento dei quali già Renault Trucks.

L'ultimo acquisto comprende sei Midlum con motore da 220 cavalli e Mtt, di 7,5 t, dotati di cambio automatizzato. A questi si aggiungono due Premium, un trattore 380.18 che verrà abbinato a un rimorchio per casse mobili e una motrice 380.26 equipaggiata per il trasporto di scarrabili. Una seconda fornitura di sei Midlum verrà inoltre formalizzata a breve.

PREFERENZA ACCORDATA

I motivi della preferenza accordata ai camion francesi li sintetizza il direttore operativo di Team Ambiente Stefano Morelli. "C'è il prezzo naturalmente, ma che non è l'unico fattore di riferimento, dato il lavoro che facciamo ci interessa molto anche l'affidabilità e poi cerchiamo quel tipo di certezze che ci può dare soltanto un rapporto di fiducia con la concessionaria di riferimento, che influisce anche sulla scelta del mezzo più idoneo alle nostre esigenze, dato che sono loro a saperci consigliare al meglio. Altro partico-



Un momento della cerimonia di consegna dei sei Midlum e dei due Premium. La Team Ambiente ha sviluppato un rapporto di fiducia con il dealer Toscana Trucks, punto di riferimento della Losanga.

lare importante è la rete di assistenza che deve essere abbastanza capillare ed efficiente, tanto da permetterci di risolvere eventuali problemi in tempi molto brevi".

Nella configurazione dei veicoli spicca la scelta di dotare i Midlum di cambio automatizzato, cosa che in Italia su questa classe di veicoli avviene ancora raramente.

"Vogliamo verificare quanto il cambio automatizzato possa andare a incidere sui consumi, che sono uno di quegli elementi su cui possiamo ancora lavorare per ridurre i costi di gestione, oltre che per attenuare lo stress dell'autista. Molti degli ospedali da cui ritiriamo sono posizionati nei centri cittadini e quindi i nostri camion si trovano spesso ad affrontare un traffico intenso. Vedo che a fine giornata molti dei nostri dipendenti sono esausti, vediamo se così può andare meglio".

I vostri trasporti si svolgono prevalentemente in giornata.

"Sì ed è un valore aggiunto per i dipendenti, che sono in buona parte giovani, con età compresa tra i 25 e i 30 anni, e che solitamente sono con noi da tempo. Abbiamo infatti un turn over molto basso, da parte nostra non abbiamo mai licenziato nessuno e credo da noi si trovano bene. Del resto loro sono la nostra immagine presso le aziende da cui ritiriamo, il valore aggiunto per l'azienda".

A che tipo di formazione sono sottoposti?

"Naturalmente trattandosi di trasporti in Adr devono essere in possesso del tesserino specifico e poi chiediamo come minimo una patente C/E, che in qualche caso non sarebbe neppure necessaria ma preferiamo che tutti siano preparati al meglio".

QUESTIONE DI PESO

L'allestimento dei nuovi veicoli è piuttosto semplice, si tratta infatti di una furgonatura gran volume, con sponda caricatrice posteriore e una porta laterale attraverso cui caricare i contenitori più leggeri. L'elemento più interessante è la pesa sistemata all'interno. "E che è presente su buona parte della flotta - precisa il manager - ogni carico va infatti pesato in presenza di un rappresentante del cliente a cui deve essere consegnata copia dello scontrino, questo perché i nostri trasporti sono pagati un tanto al chilo".

Tra gli altri possibili allestimenti, in diminuzione gli scarrabili. "Le più recenti normative suggeriscono sempre più contenitori che vengono caricati in orizzontale, evitando di scuotere l'interno e azzerando il rischio di perdite, anche se i nostri container sono a tenuta stagna".



Tre degli otto veicoli Renault Trucks acquistati dall'azienda Team Ambiente e forniti dal concessionario Toscana Trucks.

MAN TRUCK & BUS / Un nuovo importante partner in Calabria per le province di Cosenza e Crotona

# Truck 33 frutto della passione

È QUELLA CHE HA SPINTO LA FAMIGLIA CARBONE, PUR IN TEMPI MOLTI DIFFICILI, A ESTENDERE L'ATTIVITÀ DALLA SOLA OFFICINA E QUINDI DAL SERVIZIO DI ASSISTENZA, FINORA PORTATA AVANTI CON ESTREMA PROFESSIONALITÀ, ALLA VENDITA DEI VEICOLI NEL NUOVO RUOLO DI DISTRIBUTORE. UNA BELLA SFIDA PER I FRATELLI ANDREA, LUIGI E FRANCESCA.

**Mauro Zola**

**RENDE** - Ci vuole coraggio oggi per avviare una concessionaria di veicoli industriali. O forse è il momento più adatto, visto che la concorrenza va progressivamente scemando. In realtà più che di calcoli nel caso della Truck 33 di Rende, l'ultimo dealer aggiungendosi alla rete Man, si parla di passione, di quella sincera che traspare dalle parole di Andrea Carbone, uno dei tre fratelli (ci sono anche Luigi e Francesca) che hanno seguito le orme del padre Santo, affiancandolo prima nella gestione dell'officina che è da tempo uno dei punti di riferimento per l'intera regione e poi nella nuova avventura.

Per Santo Carbone l'anno chiave è il 1971, quello di fon-

questa portata nel momento di mercato probabilmente più sfavorevole non intacca l'entusiasmo della famiglia Carbone. "Siamo ben consci che le vendite in Calabria sono ridotte al minimo, ma la forte convinzione che abbiamo su questo prodotto ci permetterà di superare il momento più duro, anzi per noi questa è una fase di assestamento, di tirocinio, per poi trovarci al meglio per quando torneranno gli anni buoni".

E in effetti qualche risultato l'entusiasmo della famiglia Carbone l'ha già portato. "Stiamo inserendo qualche veicolo nelle flotte di clienti, che apprezzano soprattutto i TGX in versione EfficientLine, uno dei camion più economici d'Europa. In più stiamo vedendo molta attenzione verso iniziative come quella del Full Service,



Santo Carbone (primo a sinistra) gestisce con i figli Andrea, Luigi e Francesca la concessionaria Truck 33 che al momento copre le province di Cosenza e Crotona rappresentando al meglio il marchio Man in Calabria. Carbone ha fondato l'officina a Rende nel 1971.



dazione dell'officina a Rende, che a partire dal 1988 entra nella rete ufficiale Man per cui ancora oggi gestisce il servizio 24 ore su tutto il territorio della regione. Sono quasi venticinque anni di rapporto molto soddisfacente, che culmina con il premio alla carriera consegnato l'anno scorso all'imprenditore.

E proprio nell'ottimo rapporto con il costruttore vanno cercate le motivazioni del passo successivo. "Tutto nasce dalla nostra passione per il prodotto Man - spiega Andrea Carbone che coadiuva il padre nella gestione dell'officina - che si trasmette anche nel rapporto con la clientela. L'essere convinti noi stessi delle qualità dei camion del costruttore ci permette di trasmettere queste sensazioni, ci rende capaci di farlo apprezzare. A questo si aggiunge la voglia di fornire un servizio completo che include anche la vendita".

Iniziare un'avventura di

che permette di programmare con precisione i costi d'esercizio e quindi faciliti i trasportatori nell'organizzarsi al meglio".

La concessionaria Truck 33 copre al momento le province di Cosenza e di Crotona. "In cui metà dei clienti lavorano in conto proprio, mentre gli altri sono in prevalenza padroncini o piccole flotte, con al massimo una decina di camion. In passato è stato molto florido il segmento del mezzo d'opera, che ora invece è quasi del tutto fermo, un peccato, perché in quel caso Man dispone di un prodotto leader per robustezza e affidabilità. Per fortuna restano attivi dei clienti nell'ambito forestale per cui si rivela vincente la nostra soluzione Hydrodrive, grazie a cui su strada il nostro è un normale camion che si trasforma in 4x4 soltanto quando serve, in modo da contenere i costi d'esercizio".

Nella gestione della concessionaria è impegnata tutta la

famiglia Carbone. "Mio padre Santo resta alla guida dell'officina - conferma Andrea Carbone - con me a fargli da vice. Mio fratello Luigi è invece sempre impegnato nell'officina ma per quel che riguarda la parte amministrativa, aiutato dalla mamma Anna. Stesso compito, ma nella concessionaria, per mia sorella Francesca, che coordina anche il back office".

**Chi si occupa invece della parte commerciale?**

"Ci siamo affidati a professionisti del settore, che conoscono molto bene l'ambiente, abbiamo quindi inserito nel nostro organico un direttore commerciale e due venditori, a cui si aggiungono tre addetti all'amministrazione".

**Questo è probabilmente il peggior momento storico per il mercato dei veicoli industriali, cosa vi ha spinto ad aprire la concessionaria proprio adesso?**

"Come service siamo in atti-

vità da quarant'anni e quindi conosciamo bene la clientela, cosa ha bisogno e come rapportarci con i loro problemi. Per il discorso commerciale siamo affiancati da veterani del mestiere, in grado di intavolare le trattative tenendo conto di quelle che sono le particolarità della clientela calabrese, che è un po' diversa da tutte le altre. L'ambiente locale è un po' ostico e di sicuro le difficoltà non mancano, ma siamo fiduciosi perché il tutta la Regione mancava una concessionaria con queste caratteristiche. La nostra esperienza nel service e quella dei nostri collaboratori nella vendita sono preziose e vedremo di metterle a frutto".

**In attesa di tempi migliori come sta andando il lavoro dell'officina?**

"Si continua a lavorare a

buoni livelli ma con un'importante differenza rispetto al passato: il cliente cerca di spendere sempre meno. Prima se c'era un problema meccanico, per piccolo che fosse, ci chiedevano di risolverlo, oggi invece se possibile si rimanda e si effettuano soltanto le riparazioni davvero importanti".

**Se la sente di fare una previsione riguardo al 2013?**

"Il futuro è davvero un punto interrogativo, speriamo di avvicinarci ai cinquanta camion venduti. Siamo fiduciosi, stanno infatti per partire una serie di commesse importanti in Regione, per lavori pubblici e per la costruzione di alcune centrali elettriche che andranno rifornite via gomma. Si tratta di nostri clienti storici da cui dovrebbe arrivarci una boccata d'ossigeno".

**APERTURA SETTE GIORNI SU SETTE**

## Il segreto dell'officina moderna



L'interno dell'officina di Truck 33.

**RENDE** - La grande novità portata dalla famiglia Carbone nel mondo delle officine calabresi è l'apertura sette giorni su sette. "E non si tratta soltanto di risolvere le emergenze - precisa Andrea Carbone - siamo aperti normalmente tutti i giorni, a partire dalle 8 del mattino ufficialmente fino alle 18,30. Ma non lascia-

mo mai un lavoro fatto a metà, il che vuol dire che non si stacca mai prima delle 20 o delle 21".

Officina e concessionaria dividono un'area di 12mila metri quadrati, tra cui mille coperti dedicati all'officina e altri 500 a magazzino ricambi e uffici. Il resto dello spazio ospita l'esposizione dei veicoli nuovi e usati.

L'officina dispone di tre stazioni di diagnosi, che possono essere spostate nelle varie postazioni di lavoro. Due i ponti, uno per i medi e leggeri, l'altro per carri e trattori. Oltre alle normali riparazioni vengono effettuate revisioni e il montaggio di cronotachigrafi digitali.

Il personale tecnico comprende tre addetti al magazzino ricambi, un capo officina, nove meccanici e tre elettrauto, di cui uno specializzato sia per camion che per autobus. La struttura della famiglia Carbone infatti copre anche l'assistenza agli autobus Man che operano in Regione.

NATA DUE ANNI FA DALLA FUSIONE DI DUE STORICHE CONCESSIONARIE SCANIA E UNA CONCESSIONARIA NISSAN

## Toscandia, una realtà dinamica e pronta per le sfide del futuro



**SANTA CROCE SULL'ARNO** - La Toscandia nasce nel 2010 dalla fusione di due storiche concessionarie Scania e di una concessionaria Nissan: Toscandia Autocarri (concessionaria Scania dal 1976), Lipiscandia (concessionaria Scania dal 1978) e Rivesca (concessionaria Nissan dal 2000). Oggi Toscandia con i marchi Scania e Nissan opera nelle regioni di Toscana, Umbria e Sardegna con una rete di 18 officine autorizzate e servite da dieci venditori coordinati da tre responsabili vendite.

Toscandia Autocarri si è costituita nel 1976 ricevendo il mandato Scania per la vendita di veicoli nelle provincie di Firenze, Prato e Grosseto e svolgendo anche attività di magazzino ricambi. Nel 1978 si costituisce la Lipiscandia che riceve il mandato Scania per la vendita di veicoli nelle pro-

vincie di Livorno, Pisa, Massa Carrara e la Sardegna e svolge anche attività di magazzino ricambi. Nel 1981 si costituisce la Rivesca con l'attività principale di vendita ricambi originali Scania per le provincie di Firenze, Prato, Siena e Grosseto. Nel 1982 Toscandia e Rivesca spostano la sede nel comune di Calenzano, in provincia di Firenze. L'anno successivo Rivesca inizia l'attività di vendita di veicoli Nissan come rivenditore autorizzato. Nel 1997 la sede di Calenzano viene ristrutturata e dopo due anni Lipiscandia inizia l'attività di officina autorizzata Scania nella provincia di Livorno e Rivesca diventa concessionaria ufficiale Nissan Trucks. Nel 2000 a Toscandia vengono affidate le zone di Perugia, Arezzo, Siena e si costituisce la Lipiscandia Assistance che prende in affitto l'attività di officina autorizzata dalla Lipiscandia. Nel 2002 viene aperta la filiale di Perugia e nello stesso anno iniziano i lavori di ampliamento e ristrutturazione della sede di Calenzano con la costruzione di ulteriori 2.200 mq dove verranno collocati il magazzino ricambi e la nuova officina. Nel 2003 si costituisce la Toscana Assistance, officina autorizzata Scania e Nissan nella provincia di Firenze. Nel 2004 a Toscandia viene affidata la zona di Terni.

Nel 2008 Lipiscandia apre uno spazio espositivo con un ufficio vendita su Cagliari, Rivesca riceve il mandato per la vendita di veicoli commerciali Nissan per le provincie di Firenze, Prato, Pistoia e

Lucca e iniziano i lavori alla sede della Lipiscandia per la costruzione di un capannone per l'esposizione di veicoli di 800 mq adiacente a quello esistente e fronte strada. Nell'ottobre 2010 la firma del progetto di fusione tra Lipiscandia, Toscandia Autocarri, Rivesca e Lipiscandia Assistance e Toscana Assistance. La fusione per incorporazione assegna a Lipiscandia il ruolo di Holding del gruppo e si costituiscono tre nuove società, totalmente partecipate dalla Holding: Toscandia concessionaria Scania e Nissan, Lipiscandia Assistance officina autorizzata Scania per la provincia di Livorno e Toscana Assistance officina autorizzata Scania e Nissan per la provincia di Firenze. Le cinque sedi sono state ristrutturate per far fronte alle nuove esigenze di spazio e di promozione del marchio e l'anno scorso a Toscandia sono state affidate la zona di Perugia, Siena e Arezzo per il marchio Nissan, mentre per il marchio Scania il territorio comprende oggi tutta la Toscana (tranne Pistoia e Lucca), l'Umbria e la Sardegna. "Nel nostro territorio come nel resto d'Italia - ci ha detto il vicepresidente Paolo Piccini - Scania è un marchio noto e apprezzato per l'elevato livello dei prodotti, a cui noi affianchiamo un altrettanto elevato livello di servizio post-vendita, che oggi sul mercato fa la differenza: quando un trasportatore acquista Scania è consapevole che in termini di danaro investe di più rispetto ai prodotti dei competitor, ma sa anche che acquista un veicolo efficiente e che può contare su

un'assistenza di primo livello in caso di necessità".

Insomma, alla Toscandia la crisi l'affrontano puntando sulla qualità. "Il nostro servizio - ha proseguito Piccini - è caratterizzato da bontà e disponibilità: è la nostra forza. Abbiamo chiuso il 2012 tenendo il più possibile, ma inevitabilmente siamo scesi rispetto al 2011 con un calo del 20-30 per cento. Del resto la nostra clientela non conta che poche aziende con flotte di grandi dimensioni: per lo più serviamo padroncini che oggi soffrono il ridimensionamento del mercato. La nostra quota è leggermente più bassa della media nazionale: Scania in Italia viaggia attorno al 12 per cento, noi siamo sull'8,7, proprio in considerazione del tipo di clientela. Senza dimenticare che la Toscana, terra di fabbriche e di cementerie, oggi vede resistere il trasporto alimentare e di servizio, mentre sono diminuite le merci da trasportare che storicamente facevano la ricchezza di questa terra".

Come andrà l'anno appena iniziato? "L'obiettivo - ci ha risposto il vicepresidente di Toscandia - è tenere almeno i livelli del 2012, puntando sul servizio e sui clienti tradizionali, cercando di favorirli come abbiamo fatto con Transpecial Capecchi: pur ad un prezzo più elevato di quello proposto dai competitor, siamo riusciti a far comprendere il valore aggiunto dei trattori Scania, rappresentato dal servizio post vendita e dal valore dell'usato. Dopo cinque anni gli 8 cilindri Scania sono mezzi molto apprezzati sul mercato".

SCANIA / Consegnati dieci trattori R560 alla Transpecial Capecchi di Santa Croce sull'Arno

# V8: in nome dell'affidabilità

LA FORNITURA È IN FASE DI COMPLETAMENTO CON ALTRI CINQUE VEICOLI E SUGGERISCE UN'AMICIZIA CON IL COSTRUTTORE DI SODERTALJE CHE RISALE AL 1985. DAL CARRO ATTREZZI AI CARRELLONI AL TRASPORTO RIFIUTI, L'AZIENDA TOSCANA RISOLVE QUALUNQUE TIPO DI PROBLEMA DI MOBILITÀ CON MEZZI SPECIFICI E OFFICINE MOBILI.

**Massimiliano Campanella**

**SANTA CROCE SULL'ARNO** - Piccolo comune della provincia di Pisa, situato nella Valdarno inferiore, Santa Croce sull'Arno è divenuto nel dopoguerra un importante centro manifatturiero. È qui che nel 1969 fonda la propria impresa Giovanni Capecchi. Ai tempi la Transpecial Capecchi effettuava 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 veicoli, che copre l'intero territorio nazionale, è composto da 58 unità e si è arricchito di dieci veicoli Scania R560.

A consegnare le chiavi alla famiglia Capecchi e ai loro assistenti, felici di apprestarsi a mettere in moto i nuovi V8, si sono recati presso la sede della Transpecial Capecchi a Santa Croce sull'Arno i vertici della concessionaria Scania Toscandia di Calenzano e Livorno. La consegna si è conclusa con un brindisi nel caratteristico semirimorchio hospitality utilizzato dalla Transpecial Capecchi per le occasioni speciali e gli eventi. La fornitura comprende nove Scania R560 LA 4x2 MNA e un R560 LA 4x2 MEB ed è in fase di completamento con altri cinque Scania con la stessa motorizzazione. "Il nostro rapporto con il brand Scania - afferma Massimo Capecchi, responsabile della gestione dei mezzi - af-

fonda 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. Un'ulteriore sicurezza per i nostri mezzi, e quindi per il nostro lavoro, è data dal contratto di manutenzione OK5 che abbiamo sottoscritto e che consente di avere un costo certo per gli interventi di manutenzione ordinaria per i prossimi cinque anni".

La società toscana si occupa di trasporti e logistica, offrendo servizi integrati per il trasporto di materiale di ogni genere: carta, merci assemblate e sfuse, inerti, prefabbricati, container e altro. 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.

"Lavoriamo da anni - ha proseguito Massimo Capecchi - nel settore del trasporto e della logistica. Ci siamo sviluppati 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 of-



Foto di gruppo davanti ai nuovi veicoli Scania R560 in dotazione alla toscana Transpecial Capecchi.

ferente svolgendo ad esempio, nel periodo invernale, il servizio antineve per la società autostradale nella tratta Firenze-Pisa-Livorno. Siamo da tempo leader nel settore e potenziamo quotidianamente la nostra 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 siamo in grado di assicurare con rapidità, sicurezza ed efficienza servizi di trasporto altamente qualificati garantendo un equilibrato standard qualità-prezzo".

Particolarmente attenta al rispetto delle normative inquinanti europee, Transpecial Capecchi offre servizi garantiti da personale specializzato e scelto, con l'utilizzo di mezzi appositamente allestiti per ogni tipo di trasporto, mentre un ufficio logistico ad hoc s'impegna costantemente per soddisfare anche le esigenze più impegnative e particolari.

"Operiamo con un servizio personalizzato - ha precisato Massimo Capecchi - grazie a

varie tipologie di mezzi a disposizione: automezzi speciali per carichi eccezionali; trasporto tradizionale con centinati, cassoni, ribaltabili e cisterne; recuperi stradali di mezzi pesanti; servizio spargisale e spalaneve; trasporto rifiuti solidi e liquidi; trasporti di pullman e camion (anche con cabina alta).

Il tutto con servizi in Italia ed Europa".

Poi c'è il noleggio Hospitality, vero fiore all'occhiello dell'azienda toscana: personale specializzato, servizio catering e Brand Promotion, il tutto con un allestimento che si lascia apprezzare: cinque pouf, tre divani, tre poltrone, cinque tavoli,

venti sedie, quattro tv al plasma da 23" e uno da 42" con proiezione esterna, parete con pannelli brandizzabili retro illuminati, mensole per esposizione oggettistica su tutta la parete interna, tre pedane luminose calpestabili, slider apribile con illuminazione a led, vetrata con porte scorrevoli, impianto climatizzazione e pompa di calore, service audio (con regia e microfono), lettore dvd, impianto hi-fi, frigo da 144 litri, macchina caffè espresso, area regia e magazzino, lavabo con acqua e generatore autonomo a 20 kw. Insomma, c'è tutto l'occorrente e anche di più per svolgere un evento degno di attenzione e in grande stile.

"Il resto della flotta - ha concluso Massimo Capecchi - consente di risolvere qualunque tipo di problema di mobilità con mezzi specifici e officine mobili: dal carro attrezzi ai carrelloni, al trasporto rifiuti. Per quest'ultimo disponiamo di dieci trattori, otto cisterne con pompa aspirante e una ebanitata per il trasporto di acidi, due vasche e tre centinati. Per i centinati e maxi volume abbiamo semirimorchi con pianale inox a tenuta stagna per trasporto di pellame. Inoltre disponiamo di cisterne per trasporto di merci sfuse (cemento, intonaco, premiscelati, etc.). Infine forniamo servizio antineve con diversi veicoli dotati di lame spalaneve e attrezzati spargisale".

IMPORTANTE FORNITURA ALLA MIGLIORISI TRASPORTI

## Consegnati sette trattori R560



**RAGUSA** - Altra importante fornitura che fa sperare in un 2013 foriero di business per Scania quella avvenuta nella sede della concessionaria Scania Commerciale di Trento, dove sono stati consegnati sette veicoli Scania R560 LA4x2MNA alla Migliorisi Trasporti di Ragusa. Maurizio Lici-

tra, titolare dell'azienda insieme al fratello, ha ricevuto le chiavi dei nuovissimi Scania dall'Amministratore delegato di Italscania Franco Fenoglio.

La società siciliana movimenta merci alimentari ed animali vivi, forte di una flotta di 25 veicoli. "L'esperienza nel corso degli anni - ha affermato Maurizio Licitra al momento della consegna dei veicoli - ci ha spinto a prediligere i prodotti Scania per la loro affidabilità, per l'ottima economia dei consumi e per la minore necessità di manutenzione. Il leggendario motore V8, inoltre, garantisce una formidabile guidabilità e ha un grande valore residuo, oltre all'indubbio appeal che suscita in chi occupa la postazione di guida".

LINDE / Avviato il progetto di ricerca "flotta bio E-Log" per l'alimentazione ibrida di celle a combustibile

# Il carrello elevatore del futuro

AL PROGETTO DI RICERCA PRENDE PARTE IL COSTRUTTORE DI CARRELLI ELEVATORI LINDE MATERIAL HANDLING, INSIEME A DB SCHENKER, FRONIUS INTERNATIONAL, HYCENTA RESEARCH, OMV E LA SOCIETÀ DI RICERCA JOANNEUM. L'OBIETTIVO FINALE È DI SUPERARE I LIMITI DELL'ALIMENTAZIONE ELETTRICA.

VIENNA - Anche nella logistica di magazzino il problema delle risorse energetiche è di grande attualità. Per elaborare una possibile soluzione è stato avviato il progetto di ricerca "flotta bio E-Log", a cui prende parte il costruttore di carrelli elevatori Linde Material Handling, insieme a DB Schenker, Fronius International, HyCentA Research, OMV e la società di ricerca Joanneum. Il progetto, che consiste nello sviluppo di una flotta di carrelli elevatori alimentati con una soluzione ibrida di celle a combustibile, è stato approvato e ora si attende soltanto l'avvio della fase pratica. L'obiettivo finale è di superare i limiti dell'alimentazione elettrica, dato che quando, come ormai accade praticamente sempre, i carrelli a batteria si trovano a dover operare su più turni

consecutivi la durata della carica risulta insufficiente, per cui crescono le inefficienze e i costi di manutenzione.

Per ovviare a questo inconveniente Fronius International ha sviluppato una soluzione basata su celle d'energia, che sostituiscono le batterie. È a questo punto che entra in azione Linde che ha adattato un proprio carrello di magazzino al nuovo sistema di alimentazione, che è composto da una cella combustibile, una batteria al litio e un serbatoio per l'idrogeno con una pressione di 350 bar, un output continuo di 2,6 kW e un picco a breve termine da 11 kW. All'interno della cella di energia verrà quindi ricaricato l'idrogeno, prodotto grazie a un impianto che funzionerà a biometano.

Se è Fronius a sviluppare e



LINDE MATERIAL HANDLING INAUGURA LA STRUTTURA DI BOLOGNA

## Seconda concessionaria diretta in Italia

BOLOGNA - Seconda filiale diretta in Italia per Linde Material Handling, con la nuova struttura di Bologna che è già aperta e che copre le province di Bologna e Ravenna. La concessionaria diretta, che si affianca a quella aperta due anni fa a Milano, va a completare la rete di assistenza Linde, basata soprattutto su dealer indipendenti. La struttura bolognese occupa una superficie complessiva di 1.800 metri quadrati, di cui 500 dedicati a uf-

fici e sala training, mentre gran parte delle parti coperte è naturalmente riservato all'officina, che rispecchia gli standard che il costruttore richiede per il suo servizio Premium.

Sempre in ossequio all'impegno Linde, nel costruire la nuova filiale sono stati rispettati i termini di sostenibilità ambientale, sia per quel che riguarda l'energia utilizzata che per le emissioni che derivano dall'attività

costruire le celle d'energia e la filiale austriaca di Linde a fornire i primi dieci carrelli elevatori, a DB Schenker spetta il test sul campo, nel corso di un collaudo che proseguirà fino alla metà di quest'anno, mentre OMV ha fornito l'infrastruttura dell'idrogeno e Joanneum Research valuterà la sostenibilità ambientale dell'intero progetto, sulla base della durata prevista.

L'impatto ambientale verrà infatti calcolato esaminando i flussi di durata del prodotto e quindi elaborando un confronto con gli altri sistemi in uso. Per finire HyCentA sta supportando il progetto con analisi tecniche, economiche ed ecologiche, oltre che operando nella gestione pratica.

OM STILL / Forte crescita sul promettente mercato toscano

# Nuova filiale a Prato

"GLI ECCELLENTI RISULTATI OTTENUTI IN TOSCANA - HA SPIEGATO IN UN COMUNICATO L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI OM STILL ETTORE ZOBOLI - CI HANNO CONVINTO AD INVESTIRE IN UN PROGETTO DI CRESCITA CHE PREVEDE LA REALIZZAZIONE DI QUESTA NUOVA E PIÙ AMPIA FILIALE, CHE SERVIRÀ ANCORA MEGLIO I CLIENTI TOSCANI, ANCHE GRAZIE ALL'ASSUNZIONE DI NUOVE RISORSE PROFESSIONALI".

PRATO - Nuova filiale per OM Still, che ha spostato a Prato, nell'area industriale Macrolotto, la struttura in precedenza attiva a Campi Bisenzio (Fi) e che copre le province di Firenze, Prato, Pistoia, Arezzo e Grosseto. Il costruttore di carrelli elevatori e macchine per la gestione dei magazzini ha per l'occasione costruito un nuovo stabile, che occupa una superficie coperta di

2.250 mq, quasi il doppio rispetto al passato.

Di questi, 350 mq sono destinati alla sala per i corsi di formazione, 1.300 al deposito e magazzino e 600 all'officina, dotata di un locale per la ricarica delle batterie, uno spazio per il lavaggio e un carro ponte.

"Gli eccellenti risultati ottenuti in Toscana - ha spiegato in un comunicato l'Amministratore dele-



gato di OM Still Ettore Zoboli - ci hanno convinto a investire in un progetto di crescita che prevede la realizzazione di questa nuova e più ampia filiale, che servirà ancora meglio i clienti toscani, anche grazie all'assunzione di nuove risorse professionali". E in effetti scorrendo i risultati relativi alla Toscana sono costanti i volumi di crescita nonostante la crisi iniziata nel 2008. "Negli ultimi anni - è la conferma del direttore di filiale Fabio Caralvi - abbiamo sviluppato considerevolmente il business, in particolare il noleggio e il service, razionalizzando al contempo l'organizzazione, al fine di eliminare gli sprechi. Va sottolineato che un grande impulso alla crescita è giunto dalla fusione tra OM e Still: nella nostra regione la qualità di Still è molto apprezzata e i clienti hanno immediatamente dimostrato di cogliere appieno tutte le positive sinergie derivanti dall'unione di

questi due storici marchi". Alla filiale si è aggiunta anche una nuova concessionaria, la Movilog, che si occupa delle province di Pescara, Teramo, Ascoli Piceno e Fermo, e che ha sede a Pineto (Te), in zona industriale Scernee. Si tratta di una struttura che comprende un capannone di 1.500 mq e un piazzale di 2.500 mq, in cui opera un team di quindici persone, che comprende due agenti commerciali, due amministrativi e undici tecnici, che si occupano dell'attrezzatura officina che occupa gran parte dello spazio coperto e che conta anche su sei furgoni per i servizi esterni, grazie a cui gli interventi sono garantiti nell'arco delle 24 ore, oltre che su di un mezzo per il trasporto dei carrelli. Il feeling con il costruttore è garantito dalla formazione dei titolari, che prima di aprire nel 2009 la Movilog hanno iniziato la propria carriera come dipendenti OM.

STILL PREMIATA PER LA SOSTENIBILITÀ

## RX 70 Hybrid vince l'EcoDesign Award



BERLINO - Il carrello RX 70 Hybrid di Still ha ottenuto il premio all'EcoDesign Award, assegnato dal ministero e dall'agenzia federale tedesca per l'Ambiente per l'eccellenza del design che garantisce un utilizzo sostenibile durante tutto il ciclo di vita del modello. "Un premio che ha per noi uno speciale valore - ha commentato il direttore della comunicazione corporate di Still Matthias Klug - perché è stato assegnato non soltanto a un singolo prodotto ma alla nostra filosofia di fondo. La responsabilità ecologica è un elemento portante della nostra mission aziendale e viene applicato a partire dai processi di produzione fino alla possibilità di riciclare quanto usato per costruire i nostri carrelli. Vincere l'EcoDesign Award ci conferma di essere sulla strada giusta". L'RX 70 Hybrid, disegnato in collaborazione con la Team Design, è la prima applicazione di questa particolare filosofia costruttiva, grazie al suo motore diesel/elettrico e al particolare sistema per immagazzinare l'energia elettrica prodotta Ultracaps, in grado inoltre di recuperare l'energia che si sprigiona nel caso di frenate o semplicemente quando viene rilasciato il pedale dell'acceleratore. Questo riduce di molto il lavoro del motore a combustione, con un risparmio sui consumi, e quindi sulle emissioni, di circa il 20 per cento. In più, il 95 per cento dei materiali usati per l'RX 70 Hybrid può essere riciclato.



Il personale tecnico della concessionaria Movilog di Pineto.

NISSAN FORKLIFT / L'azienda è stata insignita del titolo di "Costruttore di carrelli dell'anno 2012"

# Prodotti all'avanguardia

L'INSTITUTE OF TRANSPORT MANAGEMENT HA RICONOSCIUTO IL VALORE DEL CONTRIBUTO DATO DALL'AZIENDA PARTE INTEGRANTE DI NISSAN MOTOR COMPANY AL "SETTORE DELLA MOVIMENTAZIONE DEI MATERIALI".

**BIRMINGHAM** - Nissan Forklift è stata premiata in Inghilterra come "Costruttore di carrelli dell'anno 2012" dall'Institute of Transport Management. Questo per il contributo dato al "settore della movimentazione dei materiali". "Nel settore della logistica di magazzino l'attrezzatura giusta è di vitale importanza - spiega la giuria del riconoscimento nel comunicato ufficiale - L'utilizzo di macchine che aumenta l'efficienza, l'affidabilità e la velocità di esecuzione dei propri compiti è un dovere, esattamente come la stretta aderenza alle norme di sicurezza. Il marchio Nissan è da sempre fortemente associato alla fabbricazione di veicoli automobilistici e commerciali di alta qualità. Tuttavia nel settore dei trasporti l'azienda gode anche di un'ottima reputazione globale per i propri carrelli elevatori". Pur trattandosi di un marchio global, Nissan si è distinta per l'attenzione riservata alle esigenze dei mercati locali in cui opera.

Ogni stabilimento Nissan

Forklift ha infatti un proprio ufficio tecnico che collabora costantemente con il centro ricerca e sviluppo in Giappone. Questo approccio combina i vantaggi derivanti dalla conoscenza delle esigenze locali con l'impressionante know-how tecnologico disponibile all'interno della Nissan Motor Company e ha portato ad alcune grandi novità nell'ambito della sicurezza, come le catene portate all'esterno dei montanti a grande visibilità e nell'ambito di aspetti operativi come la leva unica per attivare due funzioni idrauliche di controllo o il controller a logica fuzzy per i carrelli elettronici. È stato inoltre riconosciuto l'impegno continuo della società nel campo dello sviluppo, che ha portato alla creazione di una gamma di carrelli retrattili di nuova concezione, la serie RG. Durante il processo di sviluppo sono stati intervistati molti operatori di macchine e molti manager della logistica e, sulla base delle loro indicazioni, sono stati effettuati approfonditi studi scientifici in



materia di ergonomia e di lesioni causate da sforzi continui e ripetitivi. Queste informazioni sono state integrate con il know-how della Nissan Motor Company e, come risultato finale, è stata ottenuta la nuova serie RG. Con il cliente posto al centro dell'attenzione, dato che questa offre all'operatore livelli di comfort e di sicurezza unici nel settore, con il controllo della direzione di marcia a pedale e la posizione ottimale del display LCD e della tastiera.

Molti i particolari dedicati al comfort dell'operatore, come il posto guida multi-regolabile, mentre lo schienale con una forma particolare agevola la visibilità sia a destra che a sinistra, con ovvi vantaggi per la sicurezza. Altri aspetti regolabili includono lo scivolamento in avanti e l'inclinazione per supportare l'operatore mentre si lavora ad altezze elevate di sollevamento, un mini volante integrato nel bracciolo unico nel suo genere e un joystick ergonomico che offre fino a nove diverse funzioni del montante correlate.

Tra i punti di forza possono essere annoverati anche il controller Nissan Ac Tech e opzioni come il posizionamento orizzontale automatico delle forche, la centratura del traslatore, l'indicazione del peso del carico e lo stoccaggio in doppia posizione. Ancora più sofisticato il sistema di assistenza di livello o di selettore di piano, che aiuta l'operatore a raggiungere altezze di sollevamento preselezionate nelle scaffalature con la semplice pressione di un pulsante.

NISSAN FORKLIFT HA UNA RETE DI DISTRIBUTORI IN OLTRE 75 PAESI

## Nel mondo dei carrelli elevatori dal 1957

**BIRMINGHAM** - Con sede principale ad Amsterdam, Nissan Forklift, società interamente controllata da Nissan Motor Company Ltd., dispone di una rete di distributori in oltre 75 Paesi in tutto il mondo, dagli Stati Uniti all'Europa, dall'Asia all'Africa dell'Ovest e del Nord. Nissan ha iniziato la produzione di carrelli elevatori nel 1957, partendo dal know-how maturato in campo automobilistico, e attualmente dispone di centri produttivi in Spagna, Svezia, Giappone e Stati Uniti.

A portare in Italia i carrelli elevatori Nissan è stata nel 1982 la Ce di Gian Piero

Sarti, che nel 1997 allarga la società che si chiamerà da quel momento Lce (Logistica e Carrelli Elevatori) e che oltre ai Nissan si occupa della vendita di alcuni modelli da magazzino di piccoli produttori italiani.

Nel 2001 La Lce prende la rappresentanza dei carrelli da magazzino Crown, rapporto che finisce nel 2006, quando la struttura bolognese si rivolge alla francese Mlm per i prodotti Loc. L'assetto definitivo arriva nel 2007 quando Nissan acquisisce il marchio svedese Ate e può quindi disporre in proprio di una gamma completa.

SERVIZIO AVVIATO DA WTRANSNET E TIMOCOM

## Borse carichi per i magazzini

**HANNOVER** - Si amplia anche ai magazzini l'attività delle borse carichi. Da qualche tempo infatti due colossi internazionali come WTransnet e TimoCom, che ha presentato la novità all'ultimo Salone di Hannover, hanno aggiunto un servizio riservato ai magazzini merci e alla logistica.

Il procedimento è sempre lo stesso: chi ha posto in magazzino può evidenziare la disponibilità in una sezione apposita del sito.

I vantaggi della borsa di magazzino sono, secondo TimoCom, so-

prattutto le dimensioni, la quantità di offerte sul territorio europeo e la facilità di ricerca.

All'interno del programma specifico chi cerca un magazzino può trovare, attraverso pochi clic, i magazzini e le superfici logistiche libere più adatte alle proprie esigenze.

Chi invece desidera offrire un magazzino, può inserire nella borsa le superfici libere, corredate da tutte le informazioni necessarie, e con concrete possibilità di trovare un partner interessato.

INTEC / Sul mercato sistemi diagnostici e caricabatterie combinati per autocarri e autobus

# Batteria al sicuro con Midtronics

IL PACCHETTO COMPRENDE EXP-1000HD PER LA DIAGNOSI DELL'IMPIANTO E CHARGE XPRESS PRO 50-2 PER VEICOLI PESANTI DOTATO ANCHE DI FUNZIONE ALIMENTATORE.

**SETTIMO TORINESE** - La diagnosi della batteria è tema di assoluta priorità per chi guida un veicolo industriale o un bus. Autocarri e autobus necessitano di una diagnosi assolutamente affidabile e precisa sul controllo di batteria e alternatore. Intec, distributore ufficiale per l'aftermarket dei prodotti Midtronics, azienda americana leader nel settore dei tester batteria, propone al mercato di truck e bus una caricabatteria di nuova generazione con numerose funzionalità attraverso il pacchetto completo di prodotti EXP-1000HD e ChargeXpress PRO 50-2. Una combinata sviluppata appositamente per la diagnosi e la ricarica delle batterie dei mezzi pesanti, dove una delle istanze principali è rappresentata dal corretto bilanciamento degli accumulatori presenti nel pacco batterie. Midtronics lavora a stretto contatto con i principali costruttori di batterie e di veicoli e gli algoritmi impiegati dai suoi strumenti, riconosciuti come il benchmark di mercato, sono approvati e adottati a livello mondiale. EXP-1000HD è un sistema avanzato per la diagnosi dei sistemi a 24V quali quelli adottati dai mezzi pesanti, ed è capace di diagnosticare non solo lo stato della batteria singola a 12V o del pacco a 24V, ma anche

dell'impianto di avviamento e dell'alternatore. Lo strumento è inoltre in grado di effettuare il cosiddetto "test di bilanciamento" del sistema a 24V, verificando che la coppia di batterie sia correttamente abbinata. Un unico strumento, quindi, che consente di effettuare tutti i test necessari per la verifica del pacco batterie con una riduzione dei costi di gestione.

ChargeXpress PRO 50-2 è invece un potente caricabatteria per veicoli pesanti dotato anche di funzione alimentatore, fondamentale per continuare ad assicurare batterie completamente cariche durante gli interventi di manutenzione o di sostituzione delle batterie stesse. I test diagnostici sulle centraline del veicolo, ad esempio, possono assorbire molta corrente e il basso livello di tensione delle batterie può causare un'interruzione dell'operazione. Diversamente da altri caricabatterie in commercio, questo strumento è dotato inoltre di una modalità intelligente capace di rilevare l'accettazione di carica della singola batteria. In questo modo distribuisce corrente-tensione contemporaneamente ma in modo individuale alle singole batterie che compongono il pacco, tenendo conto dei singoli livelli di carica e portando ad un bilanciamento delle batterie accoppiate, per fornire prestazioni migliori, oltre a garantirne una maggiore vita operativa. In casa Intec grande attenzione viene riposta all'assistenza: lo staff tecnico dell'azienda supporta gli utilizzatori del pacchetto Midtronics per un impiego ottimale dei due strumenti. Come lancio d'inizio anno combinata dei due strumenti è attualmente proposta a un prezzo decisamente interessante.

Intec distribuisce in Italia e all'estero prodotti professionali per officine,



carrozzerie, elettrauto e gommisti, sia nel settore del trasporto leggero che del trasporto pesante. L'offerta comprende alcune tra le marche più prestigiose e innovative del settore. Nel catalogo spiccano tra l'altro i caricabatteria CTEK, testati, approvati e adottati dalle più prestigiose Case costruttrici anche per camion e camper e applicazioni a 6, 12 e 24V. Gli Avviatori di Emergenza della serie PowerBox, professionali più potenti per le esigenze più pesanti: flotte di veicoli industriali, macchine movimento terra, motori marini, treni e applicazioni militari con potenze fino a 15mila Amp di picco. Da notare i famosi panni lavamani pre-impregnati BigWipes ad alta resistenza, destinati agli operatori professionali e all'hobbista, Lithia, moderna lampada a led con batteria ricaricabile agli Ioni-Litio, e poi arrotolatori per aria e cavo elettrico, sollevatori a carrello e a bottiglia e avviatori a impulsi.

GLS ITALY / Non ha paura della crisi la filiale italiana del corriere espresso olandese

# Il ruolo chiave di Torino

Giuliano Milanese. Si tratta di un centro di smistamento che si sviluppa su di una superficie di 12mila metri quadrati ed è equipaggiato con un novissimo sorter per lo smistamento delle consegne. Questo viene realizzato in sessanta baie di carico,

Lino Sinari

MILANO - La crisi economica non fa paura a GLS Italy, la filiale tricolore del corriere espresso olandese, che nel 2012 ha notevolmente rafforzato la propria presenza nella Penisola. L'ultimo passo, compiuto lo scorso novembre, riguarda l'acquisizione della sede di Torino Sud, in precedenza gestita da uno dei numerosi licenziatari del marchio. La maggioranza delle 134 sedi che GLS ha in Italia è infatti affidata a partner esterni, mentre sono 35 le filiali di cui si occupa direttamente

GLS Enterprise, società interamente di proprietà di GLS.

Nel quadro di sviluppo che il management dell'azienda ha impostato Torino riveste un ruolo chiave e per questo è stato scelto di servirla interamente con filiali dirette. Già nel marzo del 2011 era stata acquistata infatti la concessionaria che copriva la zona di Torino Nord. "Gestiamo sedi in proprio principalmente nel Nord Italia - dice Klaus Schadle, Amministratore delegato di GLS Italy - Dopo l'ultima acquisizione serviamo direttamente tutta la città di Torino e

660 LE SEDI DI GENERAL LOGISTICS SYSTEMS

## Nel cuore dell'Europa

MILANO - GLS Italy fa parte del network General Logistics Systems B.V. con sede ad Amsterdam. Si tratta di un corriere espresso presente in quarantadue Stati europei, attraverso società di proprietà oppure in collaborazione con partner strategici.

In tutta Europa dispone di 37 centri di smistamento e di un totale di 660 sedi, con 13.400 dipendenti e una flotta di 16.510 veicoli tra leggeri e pesanti. Nell'anno fiscale 2011/12 si sono rivolti a GLS 212mila clienti, che hanno spedito 375 milioni di colli, per un fatturato che ha raggiunto 1,81 miliardi di euro.

In Italia GLS può contare su 10 centri di smistamento e 134 sedi, servite da una flotta di 320 trattori a cui si aggiungono 2.900 furgoni per le consegne.



il suo hinterland".

L'organico e il management della filiale di Torino Sud sono stati interamente riconfermati.

"Nella sede di Torino Sud

abbiamo una squadra affiatata - spiega Schadle - che conosce perfettamente le realtà del luogo e le sfide del mercato. Con questo team possiamo conti-

nuare a offrire ai clienti un'ottima qualità del servizio, su cui si può fare affidamento".

Sempre quest'anno GLS ha inaugurato la nuova sede a San

a cui possono accedere direttamente i mezzi di linea. Gli uffici occupano un'area di 4mila mq, mentre a disposizione dei camion c'è un piazzale di

Ecologia come priorità per il network Lean & Green

# Nei prossimi cinque anni sensibile riduzione delle emissioni nocive

LE ATTIVITÀ DI LEAN & GREEN, CHE CONSISTONO SOPRATTUTTO NELL'ASSEGNAZIONE DI UN PREMIO ANNUALE, SONO STATE FINANZIATE DAL GOVERNO OLANDESE CON VENTI MILIONI DI EURO.

ROMA - C'è una strada per la logistica eco compatibile, a promuoverla, il network Lean & Green, nato in Olanda nel 2007 e di cui fanno parte più di 300 tra enti e aziende, con l'obiettivo di ridurre le emissioni di CO2 del 20 per cento entro i prossimi cinque anni. Le attività di Lean & Green, che consistono soprattutto nell'assegnazione di un premio annuale, sono state finanziate dal governo olandese con venti milioni di euro.

Il riconoscimento viene assegnato alle aziende sulla base di un piano di azione scritto e validato, che deve basarsi su obiettivi concreti di riduzione delle emissioni ed essere accompagnato da "Indicatori della performance" misurabili e verificabili. Le aziende che hanno conquistato la validazione Lean & Green, possono proprio grazie a questo riconoscimento dimostrare che stanno attivamente lavorando per rendere i propri processi logistici più sostenibili, fregiandosi del caratteristico bollino verde.

Il secondo Paese europeo in cui sono stati consegnati i bollini di qualità ecologica riservati alle aziende più virtuose è l'Italia, grazie all'impegno di Freight Leaders Council Plus, partner esclusivo per la Penisola di Lean & Green.

Quanto è importante una logistica ecocompatibile?

"Molto - spiega l'amministratore unico di FLC Plus Roberta Gili - Il trasporto è uno delle attività che maggiormente inquinano e la logistica ha una parte importante in questo processo. Il nostro obiettivo è di individuare le imprese più sensibili al tema, e che sappiano coniugare eventuali soluzioni con ritorni economici. Questo è il motivo principale per cui è stato lanciato il progetto Lean & Green, si tratta di una soluzione che premia le imprese virtuose, che ottengono sì un beneficio ecologico ma anche una riduzione dei costi"

Come si fa a miscelare due esigenze che sembrano all'opposto?

"È facilissimo, basta efficientare i processi, razionalizzando le funzioni aziendali che molte aziende già cercano di rendere meno onerose. Ci sono una serie di comparti su cui agire, che noi raggruppiamo sotto le 4 M. La prima M sta per Man, legata quindi ai comportamenti umani, all'attività dell'autista, che deve essere responsabilizzato. La seconda M sta per Macchine, si può infatti investire in camion o furgoni più ecologici. La terza riguarda i

Materiali, ad esempio quelli per la produzione di energia green, come i pannelli solari, oppure ancor più semplicemente l'adozione di un'illuminazione a basso consumo. L'ultima M è quella del Metodo, dell'ottimizzazione dei processi produttivi o distributivi: se si riesce a completare un carico e contestualmente organizzare il rientro a camion pieno si risparmia carburante, emissioni e denaro. L'attenzione di Lean & Green si focalizza su tutte queste funzioni, indicando i possibili miglioramenti, con i risultati che vengono misurati attraverso indicatori specifici e verificati da un ente esterno che valida l'attività. Le aziende più virtuose possono quindi usare un bollino che le certifica verso i consumatori".

Come è stato accolto lo sbarco del premio in Italia?

"Bene, è stato riconosciuto dalla Fondazione per uno Sviluppo Sostenibile come una tra le dieci idee più innovative, e abbiamo ricevuto una lettera di apprezzamento dal vice ministro Ciaccia".

Si prospettano anche fondi come quelli erogati dal governo olandese?

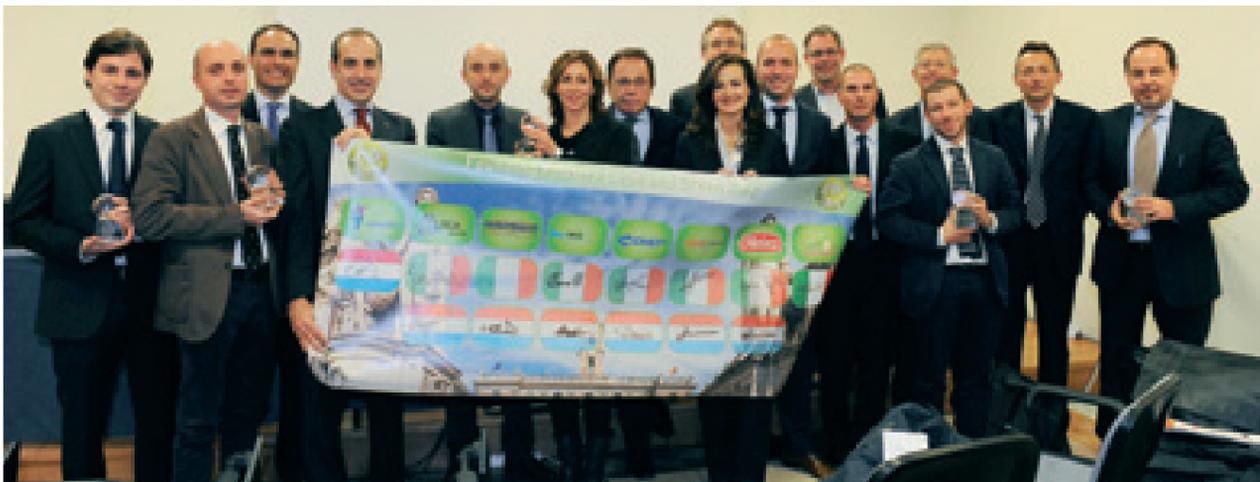
"Assolutamente no, soltanto belle lettere e riconoscimenti, ci auguriamo comunque che il Governo italiano sia tanto sensibile da agire almeno in termini di promozione. Poi sono le imprese che possono decidere se aderire".

Multinazionali a parte, non è che quelle italiane sono meno attente

alla questione?

"No, sono sicuramente interessate, c'è un'attenzione particolare per la green economy, la voglia di mostrare ai consumatori che la propria azienda è la migliore nella sostenibilità ambientale. C'è però uno scoglio sensibile, quello dei piccoli costi iniziali per avviare il processo, la certificazione richiede infatti che sia un ente esterno ad avviare il programma. Credo che questo sia l'unico freno. Siamo comunque partiti soltanto a gennaio del 2012 e già siamo riusciti a consegnare i primi premi e abbiamo un elenco di altre imprese che vogliono aderire. Se come accade per Olanda e Belgio avessimo un piccolo supporto a sostegno riusciremmo a operare su larga scala. In quel modo il logo ottenuto può diventare un vantaggio concreto, aprendo canali privilegiati verso altre imprese certificate come green".

Le sette aziende scelte quest'anno sono la Chep, che opera nel settore del pooling, la Heinz Italia che controlla i marchi Plasmon e Nipiol, il produttore e distributore globale di materie chimiche Huntsman, la IMCD che commercializza sempre materie chimiche ma per uso alimentare e farmaceutico, l'operatore logistico Number 1 nato da una spin off del Gruppo Barilla, l'azienda di prodotti per l'igiene e forestali SCA e il corriere TNT Global Express Italy.



CON L'ACQUISIZIONE DELLA SEDE DI TORINO SUD, IN PRECEDENZA GESTITA DA UNO DEI NUMEROSI LICENZIATARI DEL MARCHIO, SONO ORA 35 LE FILIALI DI CUI SI OCCUPA DIRETTAMENTE GLS ENTERPRISE.



Klaus Schadle, Amministratore delegato di GLS Italy

13.500 mq. In totale nel centro lavorano duecento persone.

In precedenza i vari uffici erano posizionati in punti diversi di Milano, mentre ora con il trasloco, in programma questo mese, della direzione verranno tutti riuniti a San Giuliano, in un punto strategico, vicino alla congiunzione delle due tangenziali milanesi e all'autostrada A1, oltre che facilmente raggiungibile dal centro città.

"Nonostante gli attuali problemi economici in Italia - afferma l'Amministratore delegato di GLS Italy - abbiamo deciso di compiere questo importante passo. Infatti continuiamo a crescere e guardiamo al futuro con ottimismo. A partire da quest'anno gran parte delle unità strategiche di GLS Italy sono raccolte sotto un unico tetto e ciò tornerà a vantaggio anche dei nostri clienti".

Punto di forza del nuovo hub è il sorter, che già lavora a pieno regime e si occupa dello smistamento delle spedizioni sia nazionali che internazionali, in modalità completamente automatica, con una capacità massima di 8.200 colli all'ora. Per poter lavorare comodamente a terra i pacchi di grandi dimensioni o con un peso eccessivo per il sorter, i nastri di tra-

sporto sono stati posizionati a tre metri d'altezza.

All'interno dello stesso hub viene effettuato anche lo sdoganamento delle merci internazionali, in un magazzino appositamente destinato, in cui le operazioni possono essere effettuate tramite una procedura semplificata e molto specializzata. "I nostri clienti approfittano per le loro spedizioni export della fitta rete europea GLS, possono infatti affidarsi alla no-

stra alta qualità anche per le spedizioni internazionali", conclude Schadle.

Se queste sono le operazioni più importanti, l'offensiva di GLS Italy ha coinvolto anche altre zone, il corriere ha infatti acquisito direttamente anche le attività degli affiliati a Rimini oltre alla sede del gestore della zona di Cremona. In più nel corso dell'anno sono state inaugurate nuove sedi a Pavia, Varese, Lucca e Pordenone.

IL SITL DAL 26 AL 28 MARZO A PARIGI

## Sfida della competitività

PARIGI - Si terrà dal 26 al 28 marzo 2013 al Parco Esposizioni di Paris Nord Villepinte la 30esima edizione di SITL Solutions Logistiques. Lo slogan della prossima edizione della kermesse logistica sarà: "Agire insieme per conquistare gli attuali mercati". SITL Solutions Logistiques mobilita gli operatori del trasporto e della logistica per affrontare insieme le sfide della competitività poste all'economia francese ed europea. Inoltre, con la creazione dell'"Industrial & Logistics Real Estate Show" e dei "Maritime Days", SITL 2013 si arricchisce di eventi tematici che si aggiungono ad appuntamenti già apprezzati, come le "Giornate Europee del trasporto merci ferroviario" o il "Forum Internazionale Trasporto & Logistica". I Maritime Days, alla loro prima edizione, intendono favorire l'incontro tra i trasportatori e il mondo marittimo, delineare le attese, le tendenze e le sfide di questo mondo.

## GEFCO ITALIA

GIOVANNI ORIGONE  
RESPONSABILE TRASPORTI  
E LOGISTICA AUTOMOBILI



MILANO - Giovanni Origone, 41 anni, è stato nominato nuovo Responsabile Trasporti e Logistica Automobili di Gefco Italia. Gefco, uno dei maggiori operatori internazionali nel settore logistica e trasporto, nata nel 1949 e controllata interamente dal Gruppo PSA Peugeot Citroën, ha raggiunto nel 2011 un fatturato di 3,8 miliardi di euro. Presente in oltre 150 Paesi con 11mila collaboratori, ha adottato dal 1999 una strategia di crescita basata su servizi di logistica integrata per l'industria. Laureato in Economia aziendale all'Università Bocconi di Milano, Giovanni Origone inizia il suo percorso professionale nel 1997 prima in Deloitte & Touche e poi in DHL Express Italy dove ricopre dapprima la carica di Network Controller e successivamente di Operations Controller sino al 2007. Successivamente entra in Gefco Italia con la responsabilità di Financial Controller, occupandosi di controllo gestione e amministrazione operativa. Dal 1° ottobre 2012 diventa Responsabile Trasporti e Logistica Automobili.

ASSOLOGISTICA / Diciannove le imprese premiate per il loro impegno

# Le aziende che si sono distinte per una gestione all'avanguardia

IL "LOGISTICO DELL'ANNO" È STATO ASSEGNATO A SOCIETÀ CHE OPERANO IN SVARIATI SETTORI, COME QUELLO DELL'AUTOTRASPORTO. RICONOSCIMENTO A FERCAM PER IL TRASPORTO INTERMODALE.

MILANO - Tempo di premiazioni per Assologistica, sono ben diciannove le imprese a cui è stato assegnato il "Logistico dell'anno". Tra queste spiccano alcune delle maggiori aziende dell'autotrasporto, come Fercam, a cui il riconoscimento è stato assegnato per l'approccio innovativo nel trasporto intermodale. Per la filiera delle piastrelle il gruppo di Bolzano ha infatti acquistato 200 casse mobili e venti portacontainer ribaltabili, da usare in abbinamento con il company train di cui da tempo dispone. Tre treni collegano quindi per sei giorni la settimana il centro logistico di Sassuolo con la Germania e il Benelux. Le stesse casse mobili usate per esportare le piastrelle, ritornano cariche delle argille sfuse provenienti dalle cave tedesche.

È invece l'attenzione al tema della mobilità sostenibile che ha spinto Assologistica a premiare il Gruppo Arcese, che ha implementato il dispositivo Diesel Dual Fuel, che permette di miscelare il gasolio con il metano, su tutti i suoi camion impegnati nella distribuzione di parti di ricambio per un importante cliente del settore automotive. Questa tecnologia permette prestazioni analoghe a quelle di un normale diesel ma con costi e impatto ambientale ridotti.

E sempre d'innovazione tecnologica si parla nel caso del premio assegnato a DHL Supply Chain Italy, per aver lanciato un sistema per la tracciatura online in tempo reale nel trasporto di prodotti farmaceutici temperatura controllata. Apparecchiature mobili in grado di dialogare con la sede principale e tutte le filiali sono state installate su tutti i settecento mezzi adibiti a questa particolare mansione.

Per il gruppo Geodis invece è risultata vincente l'idea alla base del progetto Distripolis per la logistica urbana delle merci. Questo prevede che ai due consueti anelli della catena logistica, cioè i magazzini di raccolta e la successiva consegna in città attraverso furgoni, aggiunge una serie di basi logistiche distribuite all'interno dell'area urbana, denominate Basi Blu, da cui appositi veicoli possono partire per l'ultimo miglio effettuando le singole consegne. Si tratta naturalmente di veicoli studiati per ridurre sia l'inquinamento ambientale che quello acustico.

Ancora di infrastrutture si tratta nel caso del Con-

sortio Zai, che gestisce l'interporto Quadrante Europa a Verona, insignito del premio Assologistica per il progetto di espansione che porterà la struttura, entro il 2020, dagli attuali 2,5 milioni di mq a 4,2 milioni di mq. Oltre a questo il Piano QE Nord prevede la riorganizzazione di aree e servizi comuni, con una nuova viabilità interna e un sistema di sicurezza avanzato per la trasmissione dei dati.

Un altro interporto ha ottenuto il premio, si tratta di quello di Bologna, che ha rivoluzionato il suo approccio alla clientela, utilizzando in maniera virtuosa il social media marketing, attraverso strumenti come Twitter e LinkedIn, creando inoltre il Consorzio IB Innovation, che, attraverso la ricerca di soluzioni innovative, si propone come anello di congiunzione tra la società e gli operatori.

Gefco, che si occupa del trasporto dei furgoni Fiat



Per la Fercam ritirano il premio Hans Splendori, direttore vendite Full Truck Load, e Gianfranco Brillante, direttore della business unit Intermodal. In alto, Chiara Cattellani, sales & marketing director di Geodis. A destra, Alfonso Eletto, business development manager della divisione Logistics solutions, in rappresentanza di Arcese.

Professional e PSA dallo stabilimento Sevell al compound di Parma, utilizzando in prevalenza la ferrovia, è stato premiato per aver tolto in un solo anno 5.736 bisarce dalle strade, evitando che nell'atmosfera venissero disperse 2.692 tonnellate di CO2 nell'atmosfera.

Per quel che riguarda le autostrade del mare, uno dei promotori è stato il Gruppo Grimaldi, a cui è stato riconosciuto di conseguenza l'impegno verso una mobilità più sostenibile. Inoltre le sue ammiraglie Cruise Roma e Cruise Barcellona hanno ottenuto la certifica-

zione Green Star dal registro navale italiano, si tratta infatti di navi progettate per avere il minimo impatto ambientale, senza rilascio di residui liquidi o solidi nelle acque marine.

Parte invece dalla navigazione fluviale il progetto di Venezia Logistics, società controllata dalla Autorità Portuale del capoluogo veneto, che dal settembre 2011 ha fatto partire un servizio di trasporto sull'asta fluviale che collega il porto di Venezia con quello fluviale di Valdarò, in provincia di Mantova. A oggi sono



previste due partenze settimanali, in entrambi i sensi, per tutto l'anno, con, nel terminal di Mantova, una funzione di buffer per la consegna just in time dei container alle aziende locali.

I restanti premi sono stati assegnati all'Associazione Onlus Reloader, a Ceva Logistics Italia, al Consorzio Nazionale Operatori Logistici, a FM Logistic, al Gruppo Testi, a Kuehne e Nagel, al Terminal Container di La Spezia, a Norbert Dentressange, a Chep per il lavoro fatto con San Pellegrino e al Gruppo Steff.

## CEVA

SUO IL PREMIO  
"IL LOGISTICO  
DELL'ANNO 2012"

MILANO - Importante riconoscimento in Italia per Ceva Logistics, uno dei principali operatori logistici al mondo. Ceva Italia ha ricevuto il premio "Il Logistico dell'Anno 2012", promosso e organizzato da Assologistica, per la sua innovativa soluzione tecnologica che consente di monitorare le performance di magazzino in real time. Il sistema, implementato per la prima volta nel 2010 all'interno dell'avanzato sito di Pognano (Bg), è attualmente esteso a tutte le principali piattaforme Ceva in Italia. La soluzione, chiamata "Airport" per la sua somiglianza con i pannelli orario-voli negli scali aeroportuali, si basa sull'impiego di monitor collocati in prossimità dell'area di consolidamento della merce in uscita, sui quali vengono segnalati la sequenza e lo stato di avanzamento delle operazioni di carico, eventuali ritardi e il tempo rimanente alla partenza programmata del mezzo. In questo modo, gli addetti vengono costantemente aggiornati sulle attività di carico e possono utilizzare le porte e le aree di carico in modo flessibile.

RENAULT TRUCKS / 30 Premium Strada per l'azienda abruzzese fondata a metà degli anni Novanta

# Offensiva Europet nell'automotive

SUL FINIRE DEL 2012, LA SOCIETÀ DI ATESSA HA RICEVUTO DALLA CONCESSIONARIA MERCADANTE TRUCK DI PAGLIETA (CH) UNA FORNITURA DI TRENTA TRATTORI RENAULT PREMIUM STRADA CON MOTORE DA 460 CV E CAMBIO AUTOMATIZZATO OPTIDRIVER+, CHE INTEGRANO UNA FLOTTA DI 85 AUTOVEICOLI PESANTI INTERAMENTE FORMATA DA VEICOLI DEL COSTRUTTORE FRANCESE.

Nils Ricky

ATESSA - Innovazione al servizio della logistica: è questo il motto della Europet di Atessa, in provincia di Chieti, azienda nata a metà degli anni Novanta del secolo scorso, specializzata da sempre nella logistica per il settore automotive. Sul finire del 2012, Europet ha ricevuto dalla concessionaria Mercadante Truck di Paglieta (Ch) una fornitura di trenta trattori Renault Premium Strada con motore da 460 cv e cambio automatizzato Optidriver+, che integrano una flotta di 85 autoveicoli pesanti interamente formata da veicoli del costruttore francese.

Con la nuova fornitura, Europet si qualifica ulteriormente come punto di riferimento della logistica al servizio dell'automotive, ambito operativo nel quale l'azienda abruzzese è notevolmente cresciuta nel corso degli anni servendo costruttori di motocicli e veicoli commerciali e successivamente espandendo l'attività anche in altri settori, come quello dei produttori di vini o di mangimi per allevamenti, delle vetrerie e dei produttori di materiale elettrico. Un successo ottenuto grazie alla cura del servizio e all'innovazione tecnologica, alla quale Renault Trucks fornisce un prezioso contributo attraverso i suoi veicoli. Europet è oggi un'impresa di logistica integrata perfettamente inserita nella struttura produttiva del comparto automotive della Val di Sangro, di cui ne interpreta le esigenze e al quale fornisce risposte efficaci. La stessa filosofia consente a Europet, capitanata dal fondatore Fabrizio Petronzi, di essere al fianco anche di altre imprese dell'ambito territoriale di riferimento.

Per la DHL Freight, Europet gestisce una piattaforma distributiva di 2.500 metri quadrati a Porto d'Ascoli ed effettua prese



La flotta di Europet è costituita da autoveicoli pesanti interamente a marca Renault Trucks. La ditta di Atessa opera anche con 140 semirimorchi. A sinistra, il fondatore e titolare Fabrizio Petronzi.

e consegne nelle Marche, in Abruzzo e nel Molise. La sfida più recente del trasportatore abruzzese riguarda la gestione completa della logistica del mangimificio Dell'Aventino di Fossacesia (Ch). "Abbiamo rilevato il magazzino e tutte le consegne del prodotto finito, sia sfuso, sia in sacchi - precisa Fabrizio Petronzi - Il primo passo è stato quello di riprogettare completamente il centro di stoccaggio, che ora è equipaggiato con un sistema di radio-identificazione RFID, utile per la gestione delle piccole spedizioni: Dell'Aventino compone i pallet con i sacchi fuoriusciti dalla produzione e ogni pedana ha un tag RFID che riporta le informazioni complete su ciascuna confezione, come la tipologia di prodotto, il peso e la scadenza. Portiamo questi pallet nella nostra piattaforma di Atessa, che

dista pochi chilometri dal mangimificio, e usiamo i sacchi per ricomporre spedizioni frazionate, che portiamo a destinazione nell'ambito del nostro consueto lavoro di collettame. Grazie al sistema RFID conosciamo in tempo reale la disponibilità di ciascun prodotto".

## ALLESTIMENTO SILOS

Europet gestisce per Dell'Aventino anche la consegna dei mangimi sfusi per i grandi allevamenti, un servizio che viene svolto con autotreni o autoarticolati allestiti con speciali silos. Anche in questo ambito, l'azienda di Atessa ha introdotto importanti innovazioni: "Abbiamo acquistato silos dell'ultima generazione - spiega Fabrizio Petronzi - che all'interno non hanno bulloni ma pareti com-

pletamente lisce, che rendono la pulizia molto più efficace, rapida ed economica rispetto ai modelli tradizionali. Per quest'attività, utilizziamo anche due trattori Renault Lander OptiTrack: grazie alla trazione idrostatica anteriore inseribile, riusciamo a raggiungere senza alcun problema gli allevamenti nei luoghi più disagiati".

È un'attività logistica complessa quella gestita da Europet che infatti utilizza una flotta consistente formata da ben 85 autoveicoli pesanti e 140 semirimorchi. Un parco monomarca: "Cerchiamo veicoli affidabili e con il miglior rapporto tra qualità e costi d'esercizio - conferma Fabrizio Petronzi - La soddisfazione verso la Losanga inizia già nella fase di acquisto, grazie all'ottimo rapporto che si è instaurato con Mercadante Truck, il distributore Renault Trucks, sempre competente e disponibile. Inoltre, la rete di assistenza Renault Trucks è ben diffusa in tutta Europa". Petronzi apprezza anche i bassi costi di gestione del Renault Premium. Tra l'altro, per migliorare ulteriormente i consumi, l'imprenditore abruzzese ha fatto partecipare tre autisti all'Optifuel Training, il corso di guida razionale organizzato dal costruttore francese. "Dopo questa formazione - dice il titolare - abbiamo rilevato una riduzione dei consumi di almeno il 5 per cento, un valore che ritengo molto soddisfacente". Fabrizio Petronzi ha riconfermato la Losanga anche per l'ultimo ordine di trenta trattori Premium Strada: "Abbiamo già sperimentato in precedenza questo cambio, che offre maggiore comfort all'autista, ma anche più efficienza all'impresa, grazie alla minore usura della frizione e alla riduzione dei consumi di carburante".

DAL 1994 EUROPET È PUNTO DI RIFERIMENTO PER LA LOGISTICA NEL SETTORE AUTOMOTIVE... E NON SOLO

## Quando la tecnica di trasporto è ritagliata su misura

ATESSA - L'azienda abruzzese Europet è nata nel 1994 per iniziativa del fondatore Fabrizio Petronzi che già vantava una grande esperienza alla guida di truck a partire dal 1982. Fin dall'inizio, Europet ha indirizzato la sua attività nel settore automotive, sfruttando la capacità di Petronzi di trovare la tecnica di trasporto più produttiva per ciascun prodotto. Ha realizzato, per esempio, una filiera logistica completa per i motocicli che escono dagli stabilimenti della Val di Sangro: preleva le moto al termine della catena di assemblaggio, le raccoglie in una piattaforma dedicata e le consegna ai concessionari italiani oppure in altri centri distributivi europei. In quest'attività, Fabrizio Petronzi applica la tecnica del trasporto a nudo, ossia carica i motocicli sui camion senza alcun imballaggio in cartone, risparmiando così spazio e costi: "In

questo modo - spiega - cresce la produttività, ma nello stesso tempo aumenta la cura da porre durante il carico e lo scarico delle moto da parte dei nostri autisti, che seguono una costante attività di formazione". È un sistema efficiente che Europet offre a numerosi produttori, e non solo a quelli che operano in Abruzzo.

L'altra specializzazione dell'azienda di Atessa in campo automotive è la movimentazione dei veicoli commerciali assemblati nella Val di Sangro. Anche in questo caso Europet ha creato una vasta gamma di servizi a valore aggiunto. La società opera in entrambi i versanti dello stabilimento: dall'approvvigionamento dei componenti alla consegna del prodotto finito. "Il nostro magazzino di Atessa - aggiunge Petronzi - riceve i componenti dai produttori di tutta Europa, una parte dei

quali vengono trasportati con veicoli di nostra proprietà. Poi, sulla base delle richieste, prepariamo spedizioni quotidiane che effettuiamo attraverso un navettamento continuo sui quattro chilometri che ci separano dallo stabilimento. Praticamente siamo il polmone della fabbrica, che opera secondo il principio del just-in-time".

Europet svolge un lavoro altrettanto complesso al termine della catena di assemblaggio: "Riceviamo sul nostro piazzale di mille metri quadrati i veicoli commerciali che escono dalla fabbrica - dice Fabrizio Petronzi - li stocchiamo ed effettuiamo eventuali lavorazioni, come la personalizzazione per i noleggiatori o l'installazione di equipaggiamenti particolari. Da qui, i veicoli ripartono su strada con le nostre bisarche o per ferrovia".

**FUORIMURO** / Guido Porta, Presidente della società genovese fondata tre anni fa

# “Puntiamo all'eccellenza nel trasporto ferroviario cargo”

“FUORIMURO È NATA NEL MAGGIO 2010 DALLA LIQUIDAZIONE DI FERPORT, LA SOCIETÀ CHE GESTIVA LE MANOVRE FERROVIARIE ALL'INTERNO DEL PORTO DI GENOVA PER CONTO DI FS, CHE NE DETENEVA UNA QUOTA PARI AL 51 PER CENTO, E DEL CONSORZIO ABACO - DICE IL NUMERO UNO DELLA SRL LIGURE - OBIETTIVO DEI FONDATORI È STATO QUELLO DI FARE DI FUORIMURO UN'IMPRESA FERROVIARIA A TUTTI GLI EFFETTI, CHE SIA IN GRADO DI ARRICCHIRE IL PROPRIO MODELLO DI BUSINESS TRASPORTANDO MERCI VERSO I MAGGIORI INTERPORTI, RETROPORTI E CENTRI LOGISTICI DEL NORD ITALIA”.

**Fabio Basilio**

GENOVA - Costituita nel 2010, FuoriMuro Servizi Portuali e Ferroviari Srl, che gestisce su incarico dell'Autorità Portuale, le manovre ferroviarie all'interno del Porto di Genova, ha messo in esercizio lo scorso ottobre due treni adibiti al trasporto di Gpl che collegano la Francia e Parma e Mortara (Pv) via Ventimiglia-Genova, dando praticamente il via alle sue attività ferroviarie di trasporto cargo. La società genovese conferma dunque di essere entrata nel vivo di una strategia di crescita peraltro testimoniata dai numeri registrati lo scorso settembre rispetto al biennio 2010-2011 per quanto riguarda i carri movimentati all'interno del Porto di Genova. Ne abbiamo parlato con il suo Presidente, Guido Porta.

**FuoriMuro è nata nel 2010. Quali sono state le motivazioni che hanno spinto i fondatori a dar vita alla società?**

“FuoriMuro è nata nel maggio 2010 dalla liquidazione di Ferport, la società che gestiva le manovre ferroviarie all'interno del Porto di Genova per conto di FS, che ne deteneva una quota pari al 51 per cento, e del consorzio Abaco. Obiettivo dei fondatori è stato quello di fare di FuoriMuro un'impresa ferroviaria a tutti gli effetti, che sia in grado di arricchire il proprio modello di business trasportando merci verso i maggiori interporti, retroporti e centri logistici del Nord Italia”.

**Come si inserisce la società all'interno del settore dei servizi ferroviari?**

“FuoriMuro è una tra le poche realtà italiane private del settore del trasporto ferroviario cargo. Attualmente la società rappresenta un modello unico di azienda per le sue peculiarità di integrazione tra i servizi di manovra all'interno del Porto di Genova con la vezione ferroviaria e il navettamento verso le maggiori piattaforme logistiche del Nord Italia. Quest'ultima attività è potenziata anche grazie alle sinergie derivanti dalla presenza, tra le società che fanno capo alla Presidenza, di InRail, di cui io sono fondatore e Presidente. Con sede operativa a Udine, InRail è infatti un'impresa ferroviaria che dal 2009 tra-

sporta ogni genere di merce prevalentemente nel Nord Est, sviluppando al contempo traffici anche all'estero verso Austria e Slovenia”.

**Dal punto di osservazione della società, qual è l'andamento del settore servizi ferroviari e quali le prospettive per il nuovo anno?**

“A poco più di quattro mesi dal rilascio della Certificazione di Sicurezza da parte dell'ANSF, Agenzia Nazionale per la Sicurezza Ferroviaria, e dalla trasformazione in Impresa Ferroviaria, FuoriMuro ha avviato lo scorso 24 ottobre i primi servizi di trasporto e navettamento



Guido Porta, Presidente di FuoriMuro Srl

ferroviario. Più in particolare, le attività di trasporto ferroviario hanno esordito con due treni adibiti al trasporto di Gpl che collegano la Francia a Parma. Inoltre, lo scorso 29 novembre è partito il primo treno che ha unito Marsiglia a Mortara via Ventimiglia-Genova, trasportando per conto del Gruppo Mauro Saviola Srl trucioli di legno post-consumo. FuoriMuro punta adesso all'intensificazione dei traffici su questa tratta anche grazie a una sempre maggiore collaborazione con Terminal Intermodale di Mortara (T.I.M.O.), che offre servizi di manovra e assistenza ferroviaria per trasfe-

rire le merci all'impianto di destinazione attraverso il Polo Logistico Integrato di Mortara. Inoltre, nel corso del 2013 il team di FuoriMuro si impegnerà ad acquisire nuovi clienti a cui offrire i servizi di trasporto e navettamento ferroviario”.

**Che peso hanno i servizi ferroviari nel business generale di FuoriMuro e qual è il peso dei servizi portuali?**

“I nuovi servizi di trasporto e navettamento, sviluppati a seguito dell'ottenimento da parte di FuoriMuro dell'abilitazione a Impresa Ferroviaria, si sono rivelati determinanti per l'incremento dei traffici della società.

Oltre all'aumento dei traffici nel Porto di Genova, l'avvio dei servizi ferroviari ci ha permesso infatti di chiudere il fatturato 2012 in crescita rispetto all'anno precedente, in cui il fatturato di FuoriMuro si era attestato intorno ai 5 milioni di euro”.

**Quanti sono i carri ferroviari movimentati nel corso del 2012 e a quale media mensile?**

“All'interno del Porto di Genova, FuoriMuro ha movimentato nel 2011 oltre 115mila carri ferroviari e ha incrementato questo numero nel 2012, attestandosi su una media mensile di circa 11mila carri ferroviari movimentati. Più nel dettaglio, sono stati 98.365 i carri movimentati nel periodo gennaio-settembre, ripartiti tra 48.954 carri in arrivo e 49.411 carri in partenza dal Porto. Tenendo conto anche delle stime per l'ultimo trimestre, FuoriMuro movimenterà nell'intero 2012 oltre 128mila carri, rispetto ai 115.355 del 2011.

**Com'è strutturato il gruppo di cui FuoriMuro fa parte e quali sono le attività delle altre società?**

“Oltre alla profonda esperienza nel settore ferroviario grazie anche alla presenza dell'impresa ferroviaria InRail, il gruppo che fa capo alla mia

Presidenza racchiude al suo interno alcune società specializzate nell'offerta di servizi logistici. Ne sono un esempio I.LOG, Iniziative Logistiche, fondata nel 2004 con l'obiettivo di sviluppare e promuovere iniziative innovative nel campo della logistica, Metrocargo Automazioni, attiva nella progettazione e costruzione di macchinari e sistemi di automazione per la movimentazione delle merci, e Metrocargo Italia, società di logistica che offre servizi intermodali door to door proponendosi di creare in Italia un nuovo network intermodale flessibile e competitivo. I.LOG e Metrocargo Automazioni sono responsabili dell'ideazione e della progettazione di Metrocargo, un sistema per il trasporto intermodale che può essere installato lungo i binari ferroviari e permette di caricare o scaricare un intero treno in meno di 40 minuti, in un'unica operazione interamente automatizzata, in piena sicurezza e rispetto dell'ambiente. Nuova nata del Gruppo è inoltre Medport Equipment, società commerciale per la vendita e il noleggio di macchine e attrezzature per la movimentazione delle merci in ambito industriale (carrelli elevatori e gru) e portuale (trattori)”.



Due convogli targati FuoriMuro. Lo scorso ottobre la società ha avviato i primi servizi di trasporto e navettamento ferroviario.



**PERSONALE QUALIFICATO SIA PER LE ATTIVITÀ DI MANOVRA CHE PER IL TRASPORTO FERROVIARIO**

## Merci su rotaia nel segno della massima efficienza



Foto di gruppo dei dipendenti FuoriMuro.

GENOVA - FuoriMuro si avvale di un organico di 108 dipendenti, qualificati sia per lo svolgimento dell'attività di manovra sia di verifica tecnica e formazione treno nonché di vezione ferroviaria. Grazie all'acquisizione della Certificazione di Si-

curezza che la abilita al trasporto ferroviario, la società capitanata da Guido Porta integra l'attività di manovra all'interno del Porto di Genova con la trazione verso le realtà retroportuali, collegando il Porto del capoluogo ligure con i maggiori centri logistici e di consumo del Nord Italia. I numeri in crescita dei carri movimentati da FuoriMuro, testimoniano l'importanza del Porto di Genova e la sua capacità di saper attrarre traffici rappresentando uno sbocco fondamentale sul Mediterraneo per i Paesi del Nord Europa. Numerose sono in questo senso le opportunità offerte dalla creazione del Corridoio Genova-Rotterdam, considerato da Guido Porta, Presidente di FuoriMuro, “un'occasione irripetibile di sviluppo per i Paesi che attraversa”. Per il numero uno della società genovese, “se il Corridoio 24 si limiterà a collegare i porti di Genova e Rotterdam, il progetto decollerà difficilmente e porterà scarsi benefici ai territori attraversati. Il trasporto ferroviario merci può esprimere la propria competitività rispetto a quello su gomma solo se si prevedono tra il punto di partenza e quello di destinazione delle fermate interme-

die che consentano di volta in volta di caricare o scaricare rapidamente anche solo parte dei container e delle casse mobili presenti sul treno. Le fermate intermedie - continua Porta - sarebbero inoltre fondamentali per il trasporto delle merci destinate alle aree adiacenti al Corridoio, giungendo nei pressi dei centri urbani fino al chilometro 0, e potrebbero permettere di integrare il Corridoio 24, attraverso apposite intersezioni, con nuove tratte ad alta velocità, come il Corridoio Mediterraneo che dovrebbe unire la regione dell'Andalusia, in Spagna, all'Ungheria”. Il capitale sociale di FuoriMuro è ripartito tra Rivalta Terminal Europa (30 per cento), Gruppo Spinelli (30 per cento), InRail (15 per cento), Tenor (15 per cento) e Compagnia Portuale Pietro Chiesa (10 per cento). L'ingresso nella compagine degli azionisti del Gruppo Spinelli è avvenuto nel marzo 2012 in concomitanza con il rafforzamento patrimoniale che ha portato a 1 milione di euro il capitale sociale di FuoriMuro e che ha permesso l'acquisto di due locomotori Siemens Vectron di ultima generazione.

YOKOHAMA / Nuovo pneumatico truck per medie e lunghe percorrenze

# Lunghi viaggi no problem

YOKOHAMA 106ZS A BASSA RESISTENZA AL ROTOLAMENTO S'INSERISCE NELLA GAMMA ZENVIRONMENT, COME DIRE CHE È NATO PER UNA MOBILITÀ E UN TRASPORTO ECOSOSTENIBILI.

Guido Prina

**CARPENEDOLO** - Sul versante truck Yokohama propone un nuovo pneumatico per asse anteriore con bassa resistenza al rotolamento per medie e lunghe percorrenze. Si chiama Yokohama 106ZS ed è un prodotto appartenente alla gamma Zenvironment, studiata per una mobilità e un trasporto eco-sostenibili. Il nuovo Yokohama 106ZS è sviluppato seguendo le direttive della politica ambientale by Yokohama e quindi caratterizzato da mescole e componenti che lo rendono meno inquinante grazie

a una miglior prestazione in termini di durata e resistenza al rotolamento. Attenta alla tutela dell'ambiente, la Casa nipponica ha intensificato negli ultimi anni la ricerca di tecnologie alternative a quelle tradizionali per lo sviluppo dei nuovi pneumatici: l'intento è essere un'azienda sempre più "Environmental Friendly", tanto nei processi produttivi quanto nelle caratteristiche dei prodotti messi in commercio.

Yokohama 106ZS è destinato a un utilizzo per medi e lunghi viaggi e deve essere equipaggiato sull'asse anteriore. Il disegno

battistrada di questo modello presenta sei ampi cordoli longitudinali che conferiscono stabilità e resistenza durante la guida. Fra le nervature, cinque profonde scanalature contrastano efficacemente il pericoloso fenomeno dell'aquaplaning. I resistenti cordoli che costruiscono la fitta trama del battistrada di questo modello presentano una conformazione regolare, capace di abbassare anche il rumore da rotolamento e garantire grande resistenza all'usura. Anche la spalla di Yokohama 106ZS è stata rinforzata con speciali lamelle, che hanno la funzione di prevenirne l'usura irregolare. Le scanalature sono

caratterizzate da una peculiare conformazione ondulatoria che, insieme a specifici evacuatori posti all'interno, favoriscono l'autopulitura del pneumatico da sassi e pietre, due fra i peggiori nemici della salute di questo prodotto. Anche piccoli sassolini possono incastonarsi fra gli intagli del battistrada e, sotto il peso di un truck e con un'usura costante e impegnativa, possono alla lunga minare la salute dello stesso, portando a tagli e abrasioni. Yokohama 106ZS mostra infine una carcassa strutturalmente molto forte e adatta alla ricostruzione.

I pneumatici Truck Zenvironment, l'innovativa gamma di cui

Yokohama 106ZS rappresenta una delle ultime proposte, hanno l'obiettivo di essere più durevoli e di garantire un'usura regolare e una resistenza al rotolamento minimizzata, per una guida più efficiente e meno costosa. Questo aspetto è il più importante quando l'elevato chilometraggio è la caratteristica principale del mezzo che viene equipaggiato; per un truck che percorre migliaia di chilometri a settimana, l'economia d'esercizio che si può ottenere dall'utilizzo dei pneumatici Zenvironment migliora in modo considerevole. Yokohama 106ZS è disponibile nelle misure 385/55 R22.5 e 385/65 R22.5.

DA GT RADIAL IL REGIONALE INVERNALE GDR621

## Asse motore: la sicurezza non è mai un optional



Il GT Radial GDR621

**CARPENEDOLO** - Sui veicoli destinati al trasporto di merci scegliere la gomma giusta è elemento di per sé fondamentale per avere massima garanzia e affidabilità nel proprio lavoro. Regola che vale ancor più quando si tratta di equipaggiare l'asse motore del nostro truck: se si tratta ad esempio di veicoli a 3 o 4 assi con l'asse motore munito di doppi pneumatici accoppiati e di sospensioni pneumatiche, occorre giocoforza scegliere gomme altamente resistenti. GT Radial, brand della società Magri Gomme, per l'asse motore dei veicoli pesanti (Axle heavy vehicles) ha sviluppato il nuovo modello Winter GDR621 per un uso regionale, già testato in tutta Europa con risultati soddisfacenti sia in condizioni invernali estreme, con neve e ghiaccio persistenti, sia in situazioni invernali più comuni, come pioggia e basse temperature.

Destinato a equipaggiare l'asse motore dei veicoli pesanti, GDR621 è stato rigorosamente testato in varie situazioni e per diversi anni in tutta Europa. I risultati delle prove hanno evidenziato ottime prestazioni sia in condizioni invernali estreme, come in Scandinavia, sia in quelle tipiche dell'Europa Continentale con ghiaccio misto a neve, ma anche su bagnato e asciutto a basse temperature. Introdotto nella misura 315/80R22.5, vedrà la gamma espandersi nel corso di quest'anno. Il peculiare disegno battistrada di questo modello prevede una rigorosa e regolare disposizione di solidi tasselli battistrada, che contano una fitta presenza di lamelle capaci di assic

curare grip in trazione e in frenata su fondi a scarsa aderenza quali neve e ghiaccio. Il disegno regolare favorisce anche il comfort di guida. GT Radial GDR621 è un prodotto invernale a tutti gli effetti, contrassegnato, oltre che dalla scritta M+S, anche dal simbolo del cristallo di ghiaccio stilizzato. La carcassa del GT Radial GDR621 è costruita con il nuovo sistema a quattro tele di sommità, che garantisce un'elevata adattabilità alla ricostruzione. GT Radial GDR621, oltre a generare sicurezza e confidenza durante la guida in tutte le condizioni invernali, assicura elevate rese chilometriche, un'usura regolare e un rapporto costo al chilometro ai massimi livelli del mercato grazie alla sua importante profondità battistrada (ben 23,10 mm).

MAGRI GOMME / Sul mercato l'innovativa proposta per uso stradale e cava-cantiere

## Il segreto non sta solo nelle mescole

GT RADIAL GT686 PRESENTA UNA MESCOLA DI ULTIMA GENERAZIONE E UN BATTISTRADA DOTATO DI PROFONDE SCANALATURE.

**CARPENEDOLO** - Un pneumatico dedicato all'uso cava-cantiere off road deve essere idoneo per tutte le posizioni, ideale per percorsi stradali e fuoristrada, quindi con ottime caratteristiche per utilizzo misto. Un pneumatico per asse trattivo deve essere robusto e durevole, in grado di garantire un'ottima trazione su neve e ghiaccio. Sono tutte caratteristiche del pneumatico presentato da GT Radial: il nuovo GT686, con disegno destinato all'uso cava-cantiere e dotato di una resistente mescola M+S.

Un pneumatico per l'uso "on" e soprattutto "off" road impiegato nelle cave e nei cantieri deve garantire in primo luogo resistenza e grande trazione: GT Radial GT686 offre

entrambe queste prestazioni, grazie a una carcassa e a una mescola di ultima generazione, resistenti e altamente performanti. La solida carcassa genera una tenuta e un controllo eccezionali su terreni impervi, smossi e non battuti, in cui la guida, soprattutto a pieno carico, può essere difficoltosa. Inoltre la carcassa si mostra molto resistente agli urti tipici di una condizione di guida su sterato.

Insieme a essa, lo speciale battistrada di GT Radial GT686, dotato di profonde scanalature longitudinali e trasversali, offre ancora più resistenza grazie alle proprietà autopulenti che svela nell'utilizzo su ghiaia e terra. Anche piccoli sassi o terriccio possono infiltrarsi fra le scanalature e danneggiare il battistrada. Se le scanalature sono dotate di lamelle e altri dispositivi che favoriscono il drenaggio di terra e sassi, la durata di utilizzo di un pneumatico viene implementata. Questa caratteristica unita alle mescole speciali

di cui è composto il nuovo GT Radial GT686 permettono elevate rese chilometriche.

Il disegno molto tassellato di GT Radial GT686 garantisce infine un grande grip e una trazione estrema su fondi anche sdruciolevoli. La scultura "autopulente" e i fianchi rinforzati proteggono da danneggiamenti la speciale carcassa ponendo così il GT Radial GT686 ai massimi livelli del mercato in termini di ricostruibilità, caratteristica fondamentale per l'economia delle aziende operanti nel settore cava/cantiere. GT Radial GT686 è disponibile in un'ampia gamma di misure - 315/80 R22.5, 13 R22.5, 11 R22.5 e 295/80 R22.5 - per dare un'offerta il più possibile completa a tutti gli autotrasportatori.

Con questo nuovo pneumatico Magri Gomme potenzia ulteriormente la sua offerta di pneumatici per veicoli industriali, diventando sempre più un prezioso e leale alleato delle aziende di autotrasporto merci, sempre più attente ai bassi costi di gestione.



AIRP

## RISPARMIARE? SI PUÒ!

**BOLOGNA** - Sui pneumatici ricostruiti sono notevoli gli sviluppi tecnologici degli ultimi vent'anni, tant'è che in Europa e negli Usa su un veicolo commerciale un pneumatico su due è un ricostruito. A un autocarro così come a un autobus i pneumatici ricostruiti possono offrire la stessa affidabilità dei pneumatici nuovi, con una durata pari al cento per cento di quella degli pneumatici nuovi. Inoltre, l'utilizzo dei moderni pneumatici ricostruiti per autocarro rappresenta un'opportunità per abbassare i costi e proteggere l'ambiente senza compromettere sicurezza e affidabilità. Per un autocarro da 44 tonnellate, con 120mila chilometri annui di percorrenza, la spesa del ricambio con pneumatici ricostruiti è di circa 2.200 euro, contro i 3.900 che si spenderebbero utilizzando pneumatici nuovi. Il risparmio è di ben 1.700 euro. Il dato è stato diffuso dall'Airp, Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici.

Il motivo del minore costo dei pneumatici ricostruiti non è certamente dovuto all'utilizzo di materiali di scarsa qualità e neanche al ricorso a tecnologie di produzione non affidabili. La ragione del minor costo dei ricostruiti deriva dal fatto che il valore di un pneumatico nuovo è costituito per circa il 70 per cento dalla struttura portante (carcassa), che contiene materiali pregiati e mescole di gomma, mentre il restante 30 per cento del valore è costituito dal battistrada, la componente del pneumatico sottoposta a usura. La ricostruzione consiste appunto nel selezionare, con processi molto rigorosi, le strutture portanti ancora perfettamente integre di pneumatici che hanno già avuto un ciclo di vita e il cui battistrada è usurato e nel dotare la struttura portante di un nuovo battistrada, con un processo produttivo che assicura l'assoluta affidabilità del prodotto finale. Con la ricostruzione si preserva quindi il 70 per cento del valore del pneumatico con la conseguenza che il costo del pneumatico ricostruito è molto minore di quello di un pneumatico nuovo, in quanto corrisponde alla somma del valore del battistrada e al costo della ricostruzione. Il processo di produzione dei ricostruiti è particolarmente avanzato e l'applicazione del nuovo battistrada avviene con tecnologie, come la vulcanizzazione, che fanno sì che struttura portante e battistrada costituiscano un tutto unico esattamente come nei pneumatici nuovi. A garanzia della sicurezza, la produzione di pneumatici ricostruiti è disciplinata da rigorose norme internazionali che definiscono con precisione le diverse fasi del processo produttivo di ricostruzione (i regolamenti Ece Onu 108 per vettura e 109 per autocarro) e dei controlli da eseguire sui pneumatici ricostruiti. Nel rispetto di questi regolamenti i pneumatici ricostruiti vengono sottoposti alle stesse prove di durata, carico e velocità stabilite per i pneumatici nuovi. E per queste ragioni i pneumatici ricostruiti oggi rappresentano una soluzione ampiamente affermata in tutti i settori del trasporto, compreso quello aereo.

noi davanti.  
le altre dietro.



**104ZR**

pneumatico per asse  
sterzante a bassa resistenza  
di rotolamento

**106ZS**

**107ZL**

**901ZS**

CONTINENTAL / Monitoraggio della pressione dei pneumatici dei veicoli commerciali

# La vera spia del pericolo



IL SISTEMA FUNZIONA COME UNA SORTA DI "ALLARME", IDENTIFICANDO LE PRIME PERDITE DI PRESSIONE E PERMETTENDO QUINDI AGLI AUTOTRASPORTATORI DI PORVI RIMEDIO VELOCEMENTE PER EVITARE CONSEGUENZE PIÙ SPIACEVOLI E MANTENERE LA GIUSTA PRESSIONE DI GONFIAGGIO DEI PNEUMATICI QUANDO SONO IN VIAGGIO.

Nils Ricky

MILANO - Presentato in anteprima all'ultimo Iaa di Hannover, il ContiPressureCheck sta per essere lanciato in Europa. Continental ha annunciato di voler diffondere il sistema per il monitoraggio della pressione dei pneumatici dei veicoli commerciali che funziona come una sorta di "allarme", identificando le prime perdite di pressione e permettendo quindi agli autotrasportatori di porvi rimedio velocemente per evitare conseguenze più spiacevoli e mantenere la giusta pressione di gonfiaggio dei pneumatici quando sono in viaggio. ContiPressureCheck sarà disponibile da quest'anno a cominciare da Germania, Polonia, Benelux e Turchia; successivamente verrà commercializzato anche negli altri mercati del Vecchio Continente.

## GUASTI ADDIO

Le fermate d'emergenza per guasti connessi ai pneumatici possono così diventare



ContiPressureCheck sarà disponibile da quest'anno a cominciare da Germania, Polonia, Benelux e Turchia; successivamente verrà commercializzato anche negli altri mercati del Vecchio Continente.

un brutto ricordo per gli autisti. "I nostri studi - dichiara Herbert Mensching, Responsabile Marketing & Sales Continental Truck Tires Emea (Europa, Medio Oriente e Africa) - dimostrano che oltre

il 90 per cento dei problemi connessi ai pneumatici sono preceduti da perdite di pressione non rilevate. Grazie a ContiPressureCheck queste perdite possono essere individuate per tempo e i problemi connessi risolti prima che

possano causare il fermo in emergenza del veicolo".

Il sistema di monitoraggio della pressione dei pneumatici messo a punto da Continental non solo avverte tempestivamente di una foratura, ma aiuta anche ad abbassare i costi totali di gestione di una flotta di automezzi. In Germania, circa il 12 per cento dei veicoli commerciali tendono a circolare con una pressione di gonfiaggio minore di quella necessaria; questo produce una maggiore resistenza al rotolamento e contribuisce ad accrescere i consumi di carburante e le emissioni di sostanze nocive per l'ambiente. Anche una piccola perdita di pressione può provocare il surriscaldamento del pneumatico, il che vuol dire un degrado più veloce e una vita utile più breve. Il sovrangonfiaggio,

d'altra parte, può causare un maggior consumo del battistrada, fattore che contribuisce ad accorciare la vita utile del pneumatico.

"ContiPressureCheck aiuta dunque gli autotrasportatori a evitare questi problemi, grazie

a una misurazione costante della pressione e della temperatura di ogni singolo pneumatico - aggiunge Mensching - I risultati di questa misurazione sono disponibili sul display della cabina di guida, prontamente visualizzabili dall'autista. Compatibile con pneumatici di qualsiasi marca, ContiPressureCheck include sensori, un processore dei dati rilevati e un sistema di comunicazione. Il tutto contenuto in un involucro protettivo in gomma posto all'interno del battistrada del pneumatico. Il processore monitora continuamente pressione e temperatura del pneumatico attraverso i sensori e trasmette i dati con una connessione wireless all'unità di controllo elettronica che processa i dati e li invia al display nella cabina di guida".

## FACILE MONITORAGGIO

Il conducente può monitorare la condizione dei suoi pneumatici in tempo reale. Il dispositivo di Continental lancia immediatamente il suo avvertimento in caso di perdita di pressione permettendo al driver di intervenire con tempestività. ContiPressureCheck è l'unico sistema di monitoraggio della pressione che utilizza un sensore montato all'interno del pneumatico per generare i dati su pressione di gonfiaggio e temperatura. L'installazione all'interno del pneumatico protegge il sensore da urti e impatti e non ostacola il montaggio dei pneumatici. ContiPressureCheck è facile e semplice da installare e può tra l'altro essere aggiunto anche successivamente al montaggio del pneumatico.

Inoltre, in caso di cambio delle gomme, il modulo può essere rimosso e installato sui pneumatici nuovi. La batteria ha una durata di 6 anni o 600mila km, quindi molto più della durata della vita utile di un pneumatico. ContiPressureCheck risponde alle esigenze delle flotte anche per il fatto che offre numerose possibili combinazioni in quanto sensore e ricevitore possono essere posizionati in molti modi diversi. Infine, il sistema è adatto anche per rimorchi, semirimorchi e pullman.

## GOODYEAR

### PIÙ AMPIA LA GAMMA NEXT TREAD

ASSAGO - Goodyear ha comunicato di aver ampliato la gamma di pneumatici invernali ricostruiti NextTread NT WTD arrivando a coprire le dimensioni più diffuse nei pneumatici per asse motore per camion e autocarro. Le nuove coperture comprendono le dimensioni 295/60R22.5 e 315/60R22.5. In totale, ora l'offerta di pneumatici invernali ricostruiti Goodyear conta 6 prodotti. I ricostruiti NextTread NT WTD hanno lo stesso disegno del battistrada dei pneumatici per asse motore Goodyear UltraGrip WTD, che hanno riscosso grande successo sul mercato. Sono pneumatici ricostruiti a caldo, con una miscela del battistrada specifica che, insieme al disegno del battistrada, offre grandi prestazioni di trazione in inverno e un elevato potenziale di chilometraggio. Oltre alle dimensioni 295/60R22.5 e 315/60R22.5, i ricostruiti a caldo NextTread NT WTD sono disponibili anche nelle dimensioni 315/80R22.5, 315/70R22.5, 295/80R22.5 e 275/70R22.5. Il rapporto pieni-vuoti e la densità della



lamellatura dei battistrada assicurano un'elevata aderenza e la giusta trazione su strade innevate e ghiacciate. Tra le altre caratteristiche del battistrada, c'è la tecnologia Waffle Blade e l'ottimizzazione dei tasselli disaccoppiati. Questi conferiscono stabilità e un'usura regolare e assicurano una buona trazione sul ghiaccio e sul bagnato, oltre a una buona resistenza ai danneggiamenti. Inoltre, la resistenza della miscela agli strappi garantisce un elevato chilometraggio e la protezione contro i tagli e i danni da pietrisco. Tra gli ulteriori vantaggi dei ricostruiti invernali Goodyear sono comprese l'efficace eliminazione del pietrisco e l'ottima trazione e aderenza laterale sulla neve e sul fango, grazie alle spalle aperte del pneumatico. I ricostruiti NextTread NT WTD sono prodotti solo nelle strutture di Goodyear, che sottopone i copertoni utilizzati a un minuzioso processo d'ispezione per garantire la produzione di ricostruiti di altissima qualità. Il processo di ricostruzione a caldo è simile a quello usato per la fabbricazione originale di un pneumatico, offrendo una qualità produttiva di altissimo livello. Tutti i ricostruiti a caldo Goodyear sono prodotti seguendo gli stessi standard di qualità dei pneumatici nuovi.

La brutta stagione sotto controllo per chi usa i veicoli leggeri

# Yokohama a protezione degli autisti

GRAZIE AL SUO DISEGNO BATTISTRADA DIREZIONALE E ALLA SUA SPECIFICA MESCOLA INVERNALE TERMOATTIVA, WY01 GARANTISCE PERFORMANCE OTTIMALI SU NEVE E GHIACCIO NONCHÉ TENUTA E FRENATA SU ASFALTO BAGNATO, UNA VERA QUADRATURA DEL CERCHIO.

CARPENEDOLO - Si chiama WY01 il nuovo pneumatico invernale che Yokohama mette a disposizione del trasporto leggero. Specificamente studiato per soddisfare le esigenze di guida degli utenti di van e furgoni, il WY01 si qualifica come pneumatico light truck prestazionale in grado di soddisfare numerosi requisiti, come del resto è richiesto a una gomma per veicoli destinati al trasporto leggero: tra questi ha senza dubbio un posto di primo piano la durata, data la natura produttiva del pneumatico dovuta alla sua capacità di ammortizzare il proprio consumo nell'utilizzo in consegne e spedizioni di piccole quantità di merci.

Il nuovo Yokohama WY01 nasce con

l'obiettivo primario di aumentare la sicurezza al volante nella stagione invernale. Grazie al suo disegno battistrada direzionale e alla sua specifica miscela invernale termoattiva, WY01 garantisce performance ottimali su neve e ghiaccio nonché tenuta e frenata su asfalto bagnato. Alle performance e alla durata di utilizzo si aggiunge il rispetto per l'ambiente, dal momento che anche WY01 rispetta la filosofia BluEarth di Yokohama e quindi assicura un'attenzione maggiore al risparmio di carburante attraverso una ridotta resistenza al rotolamento, ottenuta con le più recenti e sofisticate tecnologie esclusive di Yokohama. Infine, il WY01 rispetta le normative europee sulla rumorosità attraverso una

precisa ed efficace disposizione dei blocchi battistrada.

Tecnicamente, il battistrada del nuovo pneumatico del costruttore giapponese presenta tre larghe scanalature longitudinali in grado di espellere l'acqua e contrastare il fenomeno dell'aquaplaning. Per quanto riguarda l'uso su neve e ghiaccio, la trazione è garantita dalle lamelle tridimensionali poste insieme a quelle diagonali sui blocchi battistrada, capaci di creare un efficace "effetto ventosa" che permette di catturare al proprio interno la neve e generare aderenza sulla neve a terra. La trazione delle lamelle assicura quindi una guida sicura e sono coadiuvate dal lavoro della spalla che, rigida e resistente, permette direzionalità e durata d'esercizio insieme a una carcassa di nuova generazione.

Con WY01 il produttore giapponese completa la famiglia W-Drive che già comprende i modelli V902 dedicato alle auto top di gamma e V903 per le auto compatte. Yokohama è



dunque in grado di proporre oggi una gamma integrale di pneumatici e soluzioni di sicurezza per incontrare le esigenze di tutti gli utenti della strada. WY01 è disponibile nelle più comuni misure da trasporto leggero: 205/65 R16 107/105T (prezzo iva inclusa di 343,64 euro), 235/65 R16C 115/113R (442,86 euro), 195/70 R15 C104/102R (244,42 euro) e 195/75 R16 C107/105R (290,40 euro).

DKV EURO SERVICE / Come pagare la nuova imposta per l'ambiente in tutta la Francia

# L'Ecotaxe non fa paura

LA SOCIETÀ LEADER IN EUROPA NELLA FORNITURA DI SERVIZI PER LE IMPRESE DI TRASPORTO MERCI E PERSONE È PRONTA A FARE LA SUA PARTE PER AGEVOLARE I TRASPORTATORI ALLE PRESE CON L'IMPOSTA PER L'AMBIENTE CHE INCIDE SU TUTTI I VEICOLI FRANCESI E NON CON PESO SUPERIORE ALLE 3,5 T E NON ADIBITI AL TRASPORTO PERSONE.

Fabio Basilico

MILANO - In Francia il 2013 è l'anno dell'Ecotaxe, un'imposta per l'ambiente che dal 20 luglio inciderà su tutti i veicoli con peso superiore alle 3,5 tonnellate e non adibiti al trasporto persone che percorrono strade statali e alcune provinciali che si aggiunge ai pedaggi già in vigore per le autostrade, i ponti e i tunnel a pagamento. DKV Euro Service, azienda leader nei servizi per le imprese di trasporto merci e persone sulle strade europee, in particolare per quanto riguarda il pagamento senza contante dei pedaggi autostradali, si è subito attivata per venire incontro ai trasportatori francesi e non alle prese con la nuova incombenza amministrativa. L'ecotassa andrà a colpire 550mila automezzi nazionali e 250mila esteri, con un tasso medio di 0,12 euro per km per un totale di 1,2 miliardi di euro. DKV, che da oltre 30 anni è partner competente nella gestione dei pedaggi in tutta Europa e dal 2007 offre la fatturazione del pedaggio autostradale francese TIS PL, estende la sua operatività all'ecotassa che prevede per legge un pagamento posticipato e anticipato. Lo strumento messo a disposizione da DKV si chiama DKV Box che già permette la liquidazione internazionale dei pedaggi in Francia, Spagna, Belgio e Germania. Con DKV Box è possibile usufruire fino al 10 per cento di sconto in caso di pagamento dell'Ecotaxe nella procedura post-pay. Il dispositivo viene montato a bordo del veicolo con del semplice nastro adesivo che

lo fissa al parabrezza. Il prelievo del pedaggio avviene tramite geolocalizzazione GPS. Non mancano i servizi a valore aggiunto basati sui dati GPS e sulla lunga esperienza di DKV nel trattamento di dati multipli: è così possibile definire prima l'itinerario ottimale in funzione del costo orario e chilometrico, avvertire della presenza di deviazioni rispetto all'itinerario pianificato, ottenere dopo e rapidamente i costi reali del tragitto a analizzarli rispetto all'itinerario programmato. Questa è la soluzione ideale per i trasportatori che frequentemente viaggiano sulle strade francesi; per i trasportatori occasionali è possibile utilizzare la DKV Card in modalità Pre-Pay.

In generale, con la DKV Card e i servizi accessori, DKV offre ai suoi clienti una gamma di prodotti mirata alle esigenze quotidiane degli autotrasportatori per l'ottimizzazione e la gestione del parco mezzi. L'obiettivo è aiutare i clienti a evitare inutili perdite di tempo, a risparmiare e a lavorare con maggiore efficienza. Con più di 54mila stazioni di servizio in 42 Paesi europei, DKV è leader sul mercato disponendo della più grande e capillare rete di distribuzione del settore. Grazie alla DKV Card, i clienti possono fare rifornimento di carburante e lubrificanti senza utilizzare contante presso le oltre 36.600 stazioni e aree di servizio multimarca distribuite su tutto il territorio europeo. Inoltre, venendo meno i rischi e le commissioni di cambio e grazie alla maggior trasparenza in sede di fatturazione, la carta offre anche potenziali di risparmio.



DKV Box permette la liquidazione internazionale dei pedaggi. È ora possibile usufruire fino al 10 per cento di sconto in caso di pagamento dell'Ecotaxe nella procedura post-pay.

DKV offre vantaggi ai propri clienti non soltanto nel rifornimento di carburante: la DKV Card gode della fiducia di circa 9.100 partner autorizzati che offrono servizi di riparazione, assistenza pneumatici, soccorso stradale, traino, noleggio e lavaggio. Con la DKV Card possono inoltre essere pagati in tutta Europa senza denaro contante i pedaggi per autostrade, ponti, valichi e tunnel, nonché per numerosi collegamenti di traghetti. DKV è l'unica azienda non francese certificata in Francia per la fornitura delle On Board Unit per il sistema di pedaggio TIS PL. Grazie all'interoperabilità della DKV Box, DKV ha unificato il sistema di riscossione pedaggi per Francia e Spagna, cui si aggiungerà prossimamente il Portogallo. Sconti interessanti sui pedaggi italiani per autostrade e trafori vengono assicurati dal Consorzio DKV Euro Service, a cui può accedere qualsiasi azienda di trasporto (anche passeggeri) che abbia sede nell'Unione Europea o in Svizzera. Le imprese approfittano dei vantaggi già dal primo

viaggio: tutti i chilometri percorsi da tutti gli associati del Consorzio confluiscono infatti nel volume complessivo dei viaggi per ottenere così il massimo livello di sconto che arriva fino al 26 per cento su pedaggi e fino al 13 per cento su trafori. E per i veicoli particolarmente ecologici, a partire da Euro 4, c'è un premio extra.

Con il Consorzio è possibile il pagamento senza contante dei pedaggi autostradali e dei trafori con Viacard, Telepass, Frejus Card, la gestione intelligente e completa di tutti i pedaggi italiani, le fatture trasparenti comprese le liste dei passaggi, la richiesta e l'esecuzione sicura del rimborso dei pedaggi.

Anche il servizio di soccorso stradale 24 ore su 24 DKV Truck Service, con la sua rete di partner distribuiti in tutta Europa, aiuta a evitare inutili tempi di attesa e perdite in termini economici. Oltre ai costi, anche i tragitti vengono ottimizzati con l'aiuto di DKV. Attraverso la home page di DKV è possibile reperire i percorsi ideali per qualsiasi itinerario, con indicazioni sui migliori prezzi del diesel e il pedaggio più basso. Inoltre, per i gestori dei parchi mezzi, DKV offre altri strumenti utili per controllare le singole operazioni nel settore del traffico pesante. Mediante le fatture DKV, inviate regolarmente a metà e alla fine di ogni mese con l'analisi dettagliata di costi e consumi suddivisa in base agli automezzi, viene anche rimborsata, se richiesto, l'IVA pagata all'estero sia per i servizi forniti da DKV che per le fatture di terzi. Per ridurre i tempi, DKV offre inoltre il Net Invoicing Program (NIP), ovvero l'accredito diretto dell'IVA pagata all'estero con la successiva fattura DKV. Il NIP aumenta la liquidità dell'impresa di trasporti e previene possibili impasse. Viene offerto attualmente in 23 Paesi europei, mentre il normale rimborso dell'IVA pagata all'estero è esteso a 26 Paesi.

CON DKV EURO SERVICE 54MILA PUNTI DI ACCETTAZIONE IN 42 PAESI

## Prodotti e servizi senza contante sulle strade

MILANO - DKV Euro Service è numero 1 nel vecchio continente per la fornitura di prodotti e servizi per il trasporto senza l'uso del contante. Un bel vantaggio per tutti i trasportatori alle prese con le varie incombenze, dal pagamento del carburante a quello del pedaggio o del soccorso stradale. DKV Euro Service vanta ben 89mila clienti e un totale di 1,7 milioni di DKV Card e di "On Board Unit" (il dispositivo di bordo per ottimizzare la scelta delle strade a pedaggio) in uso.

È dunque il partner di riferimento dei trasportatori europei per i servizi su strada, che ha permesso di recuperare a livello continentale qualcosa come 200 milioni di euro di

tasse rimborsali per i clienti e che per assicurare i suoi servizi conta su oltre 54mila partner per la distribuzione dei carburanti, per il lavaggio, il soccorso stradale e altro ancora in 42 Paesi, di cui 36.600 stazioni di servizio multimarca per carburanti e lubrificanti (7.300 con disponibilità di AdBlue) e 9.100 partner per servizi di assistenza ai veicoli, dalle riparazioni ai pneumatici, dal soccorso stradale al traino, dal servizio noleggio a quelli di lavaggio.

DKV Euro Service ha registrato nel 2011 un fatturato totale di 5 miliardi di euro, in crescita rispetto ai 3,9 miliardi del 2009 e ai 4,3 miliardi del 2010.

STONERIDGE / Un nuovo strumento proietta la programmazione dei tachigrafi nel futuro

# Officina più efficiente con Optimo

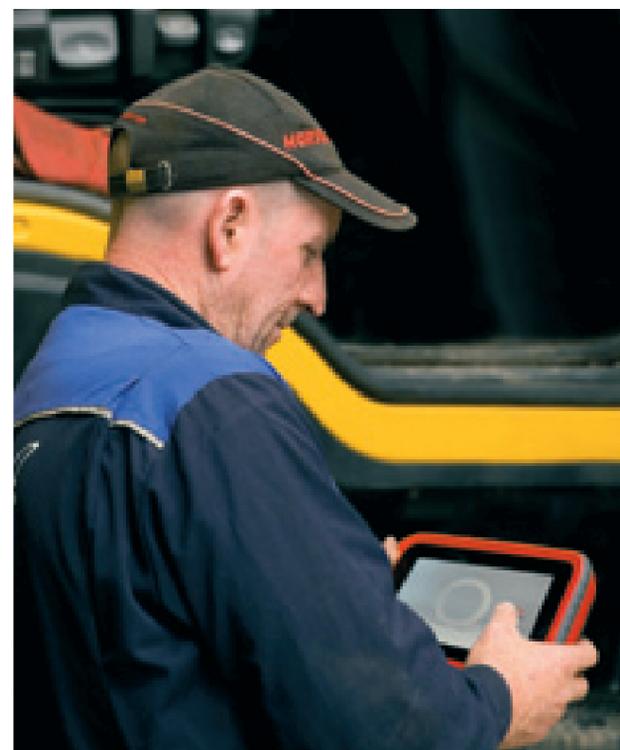
SI TRATTA DI UN MODERNO E ROBUSTO TABLET, REALIZZATO DALL'AZIENDA AMERICANA CHE METTE I CENTRI TECNICI IN CONDIZIONE DI SEMPLIFICARE IL LAVORO E CHE POTRÀ ESSERE AGGIORNATO CON NUOVE FUNZIONALITÀ.

ROMA - Rendere più efficienti le officine grazie alla sua facilità d'uso e le sue numerose e utili applicazioni software è l'obiettivo di Optimo, nuovo prodotto dell'americana Stoneridge, appositamente studiato per lavorare in officina. Optimo è molto di più di un semplice programmatore per tachigrafi. Questo robusto tablet aiuta i centri tecnici a semplificare il loro lavoro e potrà essere facilmente aggiornato con nuove funzionalità che verranno implementate in futuro. Il suo touch screen da 8" consente una facile navigazione e gli utenti possono rapidamente eseguire uno zoom in-out per facilitare la visualizzazione. Costruito sulla scia del successo del tester Stoneridge MKII, Optimo ne incorpora le funzionalità insieme a una serie di funzioni aggiuntive ed è in grado di programmare e calibrare i tachigrafi radio-sized in modalità wireless. L'applicazione Tacho Swap consente di risparmiare tempo quando si effettua la sostituzione di un tachigrafo. Essa elimina la necessità di scrivere manualmente i parametri del tachigrafo da sostituire in quanto Optimo legge, archivia e invia i dati automaticamente. Inoltre, i dati dell'ultimo tachigrafo collegato vengono automaticamente memorizzati e mantenuti anche quando Optimo viene spento. Venendo incontro alle istanze degli autisti di mezzi professionali, Stoneridge ha integrato nell'Optimo anche la Configuration System, che permette di configurare un tachigrafo SE5000 universale in base al veicolo su cui deve essere montato, comodamente, senza la necessità di dover usare ulteriori stru-

menti o attrezzature.

Optimo contiene una lista di Cross Referenza che consente di selezionare correttamente il tachigrafo o il sensore in modo semplice e veloce. Coloro che necessitano di assistenza sul montaggio di un tachigrafo possono risparmiare tempo accedendo, con un semplice tocco sullo schermo, a più di 270 Fogli di Installazione. Essendo uno strumento "all in one", Optimo include una funzione di Test del Sensore che permette di verificarne il corretto funzionamento senza dover usare altri dispositivi. Optimo, infine, fornisce la possibilità di memorizzare dei documenti pdf in un'apposita cartella per formare una libreria personale di utile materiale informativo. Poiché Optimo diventerà presto uno strumento essenziale per le officine, Stoneridge ha predisposto diverse soluzioni per caricare la batteria e consegnare, quindi, uno strumento altamente affidabile.

Stoneridge è un'azienda leader nella progettazione e produzione di componenti, moduli e sistemi elettrici ed elettronici ad alto contenuto tecnologico. Ha un'elevata specializzazione nello sviluppo di prodotti innovativi e affidabili che includono cluster, tachigrafi, sistemi telematici e sistemi di sicurezza per l'industria nel settore del trasporto. Il gruppo Stoneridge fattura annualmente più di 700 milioni di dollari e impiega più di 6mila dipendenti di cui 550 lavorano per la Divisione Stoneridge Electronics.



FIAT PROFESSIONAL / Fiorino 1.4 Fire Natural Power protagonista all'ultima edizione di Ecomondo

# L'ambiente al primo posto

RECUPERO DI MATERIA ED ENERGIA E SVILUPPO SOSTENIBILE PRESENTI IN OGNI FASE DELLO SVILUPPO DEI VEICOLI DEL MARCHIO TORINESE, DALLA PROGETTAZIONE ALLO SMALTIMENTO A FINE VITA.

Massimiliano Campanella

RIMINI - Fiat Professional è stata protagonista alla 16esima edizione di Ecomondo, fiera internazionale del recupero di materia ed energia e dello sviluppo sostenibile ospitata a Rimini Fiera.

Tra le numerose iniziative "Città Sostenibile", un'area espositiva di 6mila mq con 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, in questo spazio Fiat Professional ha esposto il pratico Fiat Fiorino 1.4 Fire Natural Power, equipaggiato con

motorizzazione bi-fuel (metano e benzina). Oltre all'area espositiva "Città Sostenibile", Ecomondo ha proposto un ricco calendario di convegni e tavoli di discussione dedicati alle tematiche ambientali. Tra questi il convegno "Le frontiere della mobilità sostenibile" con Severino Damini, Institutional Relations Fiat Group Automobiles, intervenuto sul tema "Strategia Fiat per una mobilità sostenibile".

"Sul fronte dei combustibili alternativi - ha dichiarato Damini - Fiat 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. Per esempio, i propulsori alimentati a metano riducono al minimo le emissioni degli idrocarburi più nocivi e degli ossidi di azoto, mentre le emissioni di particolato sono praticamente nulle. Inoltre, rispetto ai motori a benzina, evidenziano una riduzione di CO2 del 23 per cento. Dunque, il metano è il carburante più "pulito" oggi disponibile ed è di gran lunga anche il più economico come dimostra un'economia d'esercizio rispetto alla benzina, in termini di costo del carburante

al chilometro, di oltre il 50 per cento".

Pioniere oltre 15 anni fa di questa tecnologia, oggi Fiat è il primo e unico costruttore a offrire con la linea ecologica Natural Power un'ampia gamma capace di rispondere alle esigenze di mobilità di una vasta categoria di clienti del settore professionale del trasporto merci. Grazie a un'offerta così ampia e articolata, oggi Fiat è leader europeo nel campo dei veicoli di primo impianto a metano (OEM) con oltre 500mila unità vendute dal 1997 a oggi, tra vetture e veicoli commerciali. In Italia, nei primi nove mesi del 2012, sono stati immatricolati oltre 43.500 veicoli a metano (OEM), con una crescita rispetto al medesimo periodo del 2011 di oltre il 34 per cento, in netta controtendenza rispetto alla profonda crisi del mercato. In tale contesto, Fiat vede premiata la propria scelta assicurandosi una quota di mercato superiore all'87 per cento del totale dei veicoli a metano immatricolati in Italia nei primi nove mesi del 2012. Inoltre, è importante sottolineare il ruolo strategico del metano come carburante nel settore dei trasporti per la diffusione delle fonti rinnovabili, in quanto tecnologia ponte per predisporre le basi per lo sviluppo di una soluzione ancora più ecologicamente sostenibile: il biometano. In particolare, in un'ottica well-to-wheel (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 rinnovabili. Questo

carburante potrà aiutare l'Italia a ottemperare alla Direttiva europea sulle fonti rinnovabili, che prevede l'obbligo di raggiungere il target del 10 per cento nel settore trasporti nel contesto degli obiettivi del 20 per cento di fonti rinnovabili di energia entro il 2020.

Negli ultimi cinque anni, Fiat Group è risultato primo in classifica quanto a livello più basso di emissioni di CO2 in Europa, con un valore medio di 123,3 g/km nel 2011. Negli ultimi quattro anni Fiat ha ridotto le emissioni medie del 14 per cento, portandosi da 137,3 a 118,2 g/km di CO2, andando molto oltre rispetto al target medio di 130 g/km previsto dall'Unione Europea per il 2015.

Fiat mantiene costante l'attenzione all'impatto ambientale dei prodotti in tutte le fasi del loro ciclo di vita: dalla progettazione e dalla scelta dei materiali fino all'utilizzo e allo smaltimento finale dei veicoli. A tal fine promuove l'uso di materie prime e sostanze ecocompatibili; e soluzioni volte a facilitare il recupero dei veicoli sono oggetto di un continuo studio e sviluppo. Sulla base di questo impegno, i veicoli omologati nel 2011 in Europa da Fiat sono risultati recuperabili al 95 per cento e riciclabili per l'85 per cento del peso.

Oltre alla progettazione, Fiat cura lo smaltimento corretto dei veicoli e il recupero dei materiali, fonte di nuove materie prime. Il recupero è garantito dalla presenza di un network di 300 aziende di demolizione convenzionate con Fiat, 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. Tale attività 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.



FORD / Arriva Nuova Fiesta Van: veicolo commerciale compatto efficiente come un'auto

# Praticità e tecnologia in primo piano

SOLUZIONE DI TRASPORTO AGILE E RISPARMIOSA: TUTTI I MOTORI DIESEL EMETTONO MENO DI 100 G/KM DI ANIDRIDE CARBONICA E RAGGIUNGO CONSUMI AL MASSIMO DI 3,7 LITRI/100 KM.

COLONIA - Progettare e costruire veicoli secondo le esigenze dei professionisti nel totale rispetto della qualità e della praticità, con tecnologie all'avanguardia. È la strategia con cui il costruttore americano Ford inizia il 2013 col lancio sul mercato della nuova Fiesta Van. Motori efficienti e praticità sono i due elementi che caratterizzano la nuova generazione di questo van compatto, che arriva migliorata e aggiornata. I vantaggi che ne derivano sono praticità e sicurezza e non manca naturalmente la maggiore efficienza dei propulsori, per i quali qualità e tecnologia hanno il loro indiscutibile ruolo.

Veicolo commerciale agile ed elegante, derivato dalla Fiesta, su nuova Ford Fiesta Van è disponibile per la prima volta il Duratorq diesel TDCi 1.5 da 75 cv. Il modello ECONetic è dotato inoltre di ulteriori tecnologie per il risparmio del carburante

per abbassare i consumi fino a 3,3 l/100km e le emissioni a 87 g/km, garantendo la massima efficienza. "Nuova Fiesta Van - ha dichiarato Nick Readings, Marketing Manager Veicoli Commerciali, di Ford Europa - è una compagna di lavoro che rende più facile affrontare le sfide di tutti i giorni: rappresentanti, commercianti e operatori fleet apprezzeranno in particolare il look dinamico e professionale, che si aggiunge a versatilità, affidabilità e a costi d'esercizio estremamente bassi". Con un pratico spazio di carico da un metro cubo, Fiesta Van offre alle imprese una soluzione agile e pratica con tutto l'appeal della Fiesta. L'area di carico è separata da una paratia d'acciaio e dotata di quattro ganci per il fissaggio del carico, di un fondo in gomma e coperture laterali ad alta resistenza. La possibilità di ospitare oggetti lunghi 1,3 metri e la capacità

di carico che va da 485 a 508 kg rendono Fiesta Van ideale per il trasporto anche di oggetti pesanti e ingombranti.

L'offerta di motori comprende il nuovo Duratorq TDCi 1.5 da 75 cv, che si affianca al Duratorq TDCi da 95 cv e al Duratec a benzina 1,25 da 82 cv. Il modello ECONetic è dotato di un motore Duratorq TDCi 1.6 da 95 cv appositamente tarato per garantire la migliore efficienza, nonché di Start&Stop, sospensioni ribassate, rivestimento aerodinamico sottoscocca, ruote ad aerodinamica ottimizzata e pneumatici con bassa resistenza al rotolamento.

Nuova Fiesta Van si arricchisce di una dotazione tecnologica precedentemente sconosciuta al segmento. Il sistema Ford MyKey permette di incoraggiare uno stile di guida più sicuro, limitando i rischi al volante, permettendo agli autisti un maggior controllo sull'utilizzo



del veicolo. Anche a bordo della nuova Fiesta, come per il Transit Custom, è disponibile il sistema di connettività e comandi vocali avanzati Ford Sync. La funzione Emergency Assistance del Sync mette in contatto le persone a bordo con i servizi d'emergenza locali in caso d'incidente, parlando automaticamente la lingua corretta. L'Active City Stop aiuta il con-

ducente a evitare gli incidenti alle basse velocità frenando automaticamente in caso di collisione imminente e si aggiunge all'assistenza alla partenza in salita, al tappo per il carburante Easy Fuel e alla telecamera posteriore.

La dinamica Fiesta Van vanta un look ispirato alle più recenti tendenze del design globale Ford, come i fari tagliati al laser

con luci diurne a led, cofano scolpito e la disponibilità di cerchi in lega da 17". Il design interno è stato aggiornato migliorando la qualità dei materiali e l'ergonomia, attraverso il riposizionamento di pulsanti e la rielaborazione dell'interfaccia e dei display. Nuova Fiesta Van è disponibile per l'acquisto da quest'anno: le consegne stanno iniziando in queste settimane.

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



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

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

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

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

PARLIAMO CON I FATTI.



PROFESSIONAL

IVECO / Al via la consegna di 115 veicoli a metano da utilizzare a Roma e nel Centro Italia

# Daily Natural Power per TNT

LA FORNITURA DEI MEZZI CONSIDERERÀ IN PIÙ TRANCHE: LA PRIMA E PIÙ IMPORTANTE NUMERICAMENTE, QUELLA RELATIVA A 74 FURGONI, È AVVENUTA A INIZIO DICEMBRE A ROMA PRESSO IL CONCESSIONARIO IVECO "ROMANA DIESEL" CHE HA REALIZZATO L'ACCORDO COMMERCIALE CON I PARTNER TNT HDG E FUTURE SERVICE.

**Giancarlo Toscano**

**TORINO** - Iveco prosegue sulla strada della sostenibilità e grazie alla partnership con TNT Express Italy mette a segno un altro importante risultato. Le due aziende hanno consolidato il loro impegno nei confronti dell'ambiente siglando un accordo per la consegna di 115 Daily Natural Power alimentati a metano che saranno utilizzati dai partner di TNT attivi nelle tre filiali romane del corriere espresso e in altre del Centro Italia.

La fornitura dei mezzi consisterà in più tranches: la prima e più importante numericamente, quella relativa a 74 furgoni, è avvenuta a inizio dicembre a Roma presso il concessionario Iveco "Romana Diesel" che ha realizzato l'accordo commerciale con i partner TNT HDG e Future Service. Erano presenti alla consegna dei Daily Uffe

cibel, si traducono in una rumorosità percepita inferiore del 75 per cento e contribuiscono a migliorare il comfort di bordo e la vivibilità della cabina. Il veicolo può essere utilizzato anche a benzina in "Recovery Mode", consentendo all'autista di proseguire il viaggio anche nel caso in cui il metano nelle bombole termini.

Va poi considerato che, per garantire la massima sicurezza, i Daily di serie vengono equipaggiati con sistema ESP di ultima generazione, ABS, ASR e sistema antirretroartamento Hill Holder. La presenza dell'ESP (associata al tipo di alimentazione) permette di avere un 15 per cento di tolleranza sulla massa totale a terra del veicolo: questo si traduce in 90 chilogrammi aggiuntivi di portata utile rispetto alle versioni a gasolio.

L'abbattimento delle emissioni consentito da questo so-



Andrea Bucci, General Manager Mercato Italia di Iveco, stringe la mano a Uffe Ekstedt, Amministratore delegato di TNT Express Italy.



Ekstedt, Amministratore delegato di TNT Express Italy, il Direttore Operativo Joost Bous e Andrea Bucci, General Manager Mercato Italia di Iveco.

Il Daily Natural Power è un mezzo efficiente sotto il profilo operativo e altrettanto efficace sul fronte ecologico ed economico. Infatti, la versione Natural Power, rispetto a quella a gasolio, pur mantenendo le medesime prestazioni di potenza e coppia consente un significativo risparmio di circa il 40 per cento sul costo del carburante. L'utilizzo del veicolo permette inoltre una riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> tra il 5 e l'8 per cento, ottenendo così performance ambientali nettamente migliori rispetto ai limiti imposti dalla normativa Euro 6.

Non solo. Le emissioni rumorose, inferiori di circa 5 de-

stanzioso innesto di Daily a metano nella flotta TNT Express Italy, che rientra nel programma di costante rinnovo dei veicoli delineato dalla società in linea con le sue politiche di sostenibilità, si concretizza in un risparmio di 370 tonnellate di CO<sub>2</sub> all'anno. TNT Express Italy utilizza un totale di 2.900 furgoni per la distribuzione espressa delle merci: di questi, circa il 63 per cento è classificato Euro 4 e 5 e il 18 per cento Euro 3. Nel 2011 è stato rinnovato l'8 per cento della flotta.

"Iveco e TNT sono reduci dal successo nei test nell'ambito del Progetto Europeo di mobilità sostenibile Citylog, per la distribuzione intelligente delle merci nell'ultimo miglio - ha dichiarato Uffe Ekstedt - e questo accordo commerciale rappresenta un'ulteriore dimostra-

zione del comune impegno sul fronte del rispetto dell'ambiente e dell'innovazione tecnologica. Un impegno condiviso con i nostri partner, e in questo senso questo deal costituisce un esempio mirabile: il metano è la soluzione ottimale nel breve-medio termine per abbattere le emissioni nocive ed è, al contempo, un'efficace alternativa in un contesto come quello dei trasporti fortemente impattato a livello di costi dal caro-carburante".

Enzo Gioachin, Vice President Sales & Marketing di Iveco, ha commentato: "Questa consegna rappresenta un importante traguardo per Iveco, che da tempo ha intuito l'importanza del metano come fonte energetica alternativa. L'azienda oggi è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a metano e risponde concretamente alle esigenze sempre più stringenti della mobilità sostenibile. Una

delle principali direttrici della nostra strategia aziendale è da tempo il rispetto per l'ambiente: attraverso azioni concrete, anche in questo settore, Iveco ha contribuito alla conferma di Fiat Industrial quale Sector Leader negli indici Dow Jones Sustainability World e Europe per il secondo anno consecutivo".

Iveco offre una gamma completa di veicoli alimentati a gas naturale: dalle 3,5 tonnellate del Daily Natural Power alle 16 tonnellate dell'Eurocargo, alle 40 tonnellate dello Stralis, disponibile sia nella versione CNG (Compressed Natural Gas) che in quella LNG (Liquefied Natural Gas). In totale, sono circa 12mila i veicoli Iveco a gas naturale che oggi circolano nel parco di aziende private e della pubblica amministrazione, di cui circa 5mila Daily, 2mila veicoli della gamma media e pesante e circa 5mila autobus.

**FORTE E RADICATA LA PRESENZA DI TNT IN ITALIA**

## Trasporto espresso in tutta la Penisola

**SAN MAURO TORINESE** - TNT Express Italy fa parte di TNT Express N.V., uno dei leader mondiali nei servizi di trasporto espresso. Fornitore globale di soluzioni di consegna personalizzate, dispone di un network nazionale con 117 filiali, 14 Hub, 5 customer service e oltre 1.200 TNT Point. Grazie a una flotta di 3.900 mezzi e 4 aerei, TNT Express è in grado di assicurare tempi di resa estremamente flessibili e di seguire i clienti nella loro realtà locale con soluzioni ad hoc con collegamenti in ogni parte del mondo.

Con 5 scali nazionali e internazionali, TNT Express Italy dispone di un network aereo che garantisce la copertura del territorio nazionale in 24 ore e soluzioni worldwide di consegna "best-in-class". Tra i servizi espressi garantiti da TNT Express Italy, quelli time & day-definite permettono di inviare merci e documenti con consegna in giornata oppure il giorno successivo anche al mattino a orari garantiti o ancora il giorno stabilito. Con il servizio Express Import TNT ritira merci e documenti in oltre 170

paesi consegnandoli direttamente a domicilio. Con Direct Express viene effettuato il trasporto di grossi quantitativi di merce destinata in un unico Paese europeo con una connessione dedicata capace di ridurre i tempi di consegna del trasporto su strada. TNT Express Italy dispone anche di servizi per il trasporto di materiali farmaceutici o campioni diagnostici, a temperatura controllata e a temperatura ambiente. Viene assicurato anche il trasporto di cellule staminali, cordoni ombelicali e sangue da liquido amniotico con relativi kit per la conservazione.

In Italia TNT ha anche il volto di TNT Post, dal 1998, anno di costituzione, primo operatore postale privato nel Paese. Fino a maggio 2011 costituiva la Divisione postale di TNT N.V., main player mondiale nel business della distribuzione espressa e postale. Dal 26 maggio 2011, in seguito alla decisione di scindere le entità Express e Mail attraverso la quotazione azionaria in due società indipendenti, PostNL N.V., la Divisione Mail di TNT N.V., opera sul mercato azionario con il simbolo PNL.

Mauro Zola

MILANO - Il modello vincente per il piccolo trasporto è senza dubbio la furgonetta, lo conferma l'attenzione che riservano a questa categoria gran parte dei costruttori. Al cui numero si è aggiunta da poco Dacia, che con il Dokker ha deciso di sostituire tutti i suoi precedenti mezzi da lavoro.

Vista l'appartenenza della Casa rumena alla galassia Renault ovvio che la base di partenza sia la stessa del Kangoo, che del segmento è il modello più venduto a livello europeo. Del best seller francese il Dokker vuole essere una versione low cost, il che per i possibili acquirenti è un'ottima idea, dato che ne conserva i tratti più importanti, come un'impostazione meccanica molto azzecca e soprattutto un motore che per quel che riguarda i diesel è oggi tra i migliori; si tratta naturalmente del 1.5 dCi, che nel nostro caso è proposto nella sua versione più potente tra quelle fornite a Dacia, quindi con 90 cv, che sono più che sufficienti per garantire prestazioni brillanti in città o autostrada.

COMODA  
ESSENZIALITÀ

Dove si è risparmiato è invece ad esempio nel montare sul posteriore freni a tamburo (che nel caso di Renault equipaggiano soltanto la Compact) e poi nell'allestimento interno, tutto sui toni del grigio, che non brilla certo per originalità o personalità, ma si rivela comunque comodo e può essere personalizzato fin nei dettagli (l'esemplare in prova montava un efficiente impianto radio/navigatore con tanto di



DACIA  
DOKKER VAN 1.5 dCi

DERIVATA DAL RENAULT KANGOO, LA FURGONETTA CON IL MARCHIO DACIA RISULTA CERTAMENTE ABBASTANZA SPARTANA MA GARANTISCE PRESTAZIONI GLOBALI DI ASSOLUTO VALORE.

bisogna rivolgersi al fornito catalogo optional, che per comodità sono stati divisi anche in comodi pacchetti (consigliato quello Modularità). Per il resto nel caso di utilizzo da parte di artigiani e non di corrieri forse è meglio scegliere la paratia fissa invece della rete.

ACQUISTO  
RAZIONALE

Per quel che riguarda le prestazioni il motore è brillante, tanto che ci si dimentica facilmente di essere a bordo di un 1.5 litri e anche poco assetato, pur se è molto difficile raggiungere il livello di consumi dichiarato dal costruttore. Il comfort interno è in parte penalizzato dalla rumorosità, dovuta più che alla meccanica, alla paratia in rete che non trattiene i mille piccoli rumori del vano di carico. Un peccato veniale, che può essere facilmente eliminato scegliendo il divisorio fisso, e che comunque non inficia la bontà di questo progetto che ha in un prezzo imbattibile il maggior punto di forza e in una meccanica ben collaudata ed efficace le necessarie motivazioni razionali all'acquisto.

# Un premio all'onestà

touchscreen). Questo per far sì che il prezzo si limiti a 9.200 euro, nel nostro caso, mentre per un esemplare con il motore 1.6 a benzina ne bastano 7.200, un argomento oggi più che mai importante, tanto da assicurare un certo successo alla nuova furgonetta su cui in effetti Dacia punta parecchio. Dal punto di vista funziona-

le Dokker presenta il più ampio portellone laterale della categoria (poco più di 70 cm) e una doppia porta asimmetrica sul retro. Queste permettono di accedere a un vano di carico che è dotato dei soliti ganci e ha una volumetria di 3,3 mc, che scegliendo l'opzione Easy Seat può essere ulteriormente ampliata. Si tratta

della già vista apertura parziale della rete di divisione tra retro e abitacolo, abbinata alla possibilità di ripiegare completamente il sedile del passeggero, ricavando ulteriori 0,6 mc di spazio, ma soprattutto dando modo di trasportare manufatti lunghi fino a tre metri, il che su di un furgone lungo in tutto 4,3 metri non è

davvero poco.

L'abitacolo, come dicevamo, nella sua versione base non ha molto di più di quel che serve, ma i sedili sono comodi, anche se un filo rigidi e ciò si sente sulla schiena se si fanno viaggi di media lunghezza. Pratico il cambio manuale a cinque marce, dai rapporti ben spaziosi. Per il resto



L'abitacolo del Dokker Van nella sua versione base non ha molto di più di quel che serve, ma i sedili sono comodi anche se un filo rigidi. Pratico il cambio manuale a cinque marce, dai rapporti ben spaziosi.

LA CARTA D'IDENTITÀ



**Cognome** - Dacia  
**Nome** - Dokker Van 1.5 dCi  
**Configurazione** - Furgone.  
**Motore** - 1.5 dCi 90 cv FAP. Carburante: gasolio. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione diretta Common Rail multi-iniezione, turbocompressore, filtro antiparticolato. Distribuzione: 2 valvole per cilindro, asse a camme in testa con cinghia dentata. Livello ecologico; Euro 5. Cilindrata: 1.461 cc. Potenza max CE: 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min. Coppia max CE: 200 Nm a 1.750 giri/min.  
**Cambio** - A cinque marce + retromarcia.  
**Pneumatici** - 185/65 R15.  
**Sospensione anteriore** - Pseudo McPherson con braccio triangolare.  
**Sospensione posteriore** - Assale flessibile a geometria programmata e molle elicoidali.  
**Impianto frenante** - Freni anteriori a disco, posteriori a tamburo, ABS, AFE, ESP, ripartitore elettronico della frenata.  
**Dimensioni esterne** - Passo 2.810 mm, lunghezza 4.363 mm, larghezza 1.751 mm, altezza vuota 1.809 mm.  
**Diametro di sterzata** - 10,7 m.  
**Dimensioni vano di carico** - Lunghezza 1.901 mm, larghezza 1.413 mm, altezza di carico 1.271 mm, larghezza tra i passaruota 1.170 mm, altezza soglia di carico 565 mm, volume di carico 3,3 mc.  
**Masse** - Mtt 1.959 kg. Tara 1.189 kg. Portata utile 750 kg.  
**Serbatoio carburante** - 50 litri.

I concorrenti



Citröen Berlingo  
1.6 HDi

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.560 cc, potenza 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min, coppia 215 Nm a 1.750 giri/min.  
**Passo:** 2.728 mm, lunghezza 4.380 mm, volume 3,3 m3.



Fiat Doblò  
1.3 Multijet

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.248 cc, potenza 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min, coppia 200 Nm a 1.500 giri/min.  
**Passo:** 2.755 mm, lunghezza 4.390 mm, volume 3,4 m3.



Opel Combo  
1.3 Multijet

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.248 cc, potenza 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min, coppia 200 Nm a 1.500 giri/min.  
**Passo:** 2.755 mm, lunghezza 4.390 mm, volume 3,4 m3.



Peugeot Partner  
1.6 HDi

**Motore:** 4 cilindri in linea, 1.560 cc, potenza 68 kW/92 cv a 4.000 giri/min, coppia 230 Nm a 1.750 giri/min.  
**Passo:** 2.728 mm, lunghezza 4.380 mm, volume 3,3 m3.

I PROPULSORI DENTRO IL COFANO

## Diesel o benzina si va sempre sul sicuro

MILANO - In Italia, per forza, la scelta di un mezzo da lavoro è limitata alle versioni diesel, il che nel caso del Dokker è un peccato, dato che la gamma comprende anche un propulsore davvero interessante come il 1.2 a iniezione diretta con turbocompressore, che nonostante la piccola cilindrata sviluppa ben 112 cavalli.

E il prezzo davvero ridotto, mille euro in meno del corrispettivo diesel, rende più interessante anche il 1.6 a 8 valvole, che non è certo un esempio di brillantezza, ma per un artigiano che debba percorrere pochi, ma che siano davvero pochi, chilometri può essere comunque un'alternativa da prendere in considerazione.

MERCEDES-BENZ / Sulle strade del centro di Firenze alla guida del Citan

# La piccola grande Stella da lavoro

IL CITY VAN DELLA CASA DI STOCCARDA CONIUGA MINIME EMISSIONI DI CO<sub>2</sub> E GRANDE PIACERE DI GUIDA, ELEVATE PRESTAZIONI E BASSI COSTI DI ESERCIZIO. È IL PRIMO, AUTENTICO MULTISPAZIO DELLA CASA DI STOCCARDA CON CARATTERISTICHE MOLTO SIMILI ALLE MONOVOLUME E AI MINI MPV.

Paolo Altieri

**FIRENZE** - Primo vero multispazio Mercedes-Benz, il lancio del Citan rappresenta per la Casa di Stoccarda un'esperienza importantissima vissuta nell'anno appena lasciato alle spalle: un prodotto bello, innovativo, dai contenuti di design nuovi e soprattutto che apre la strada ad un segmento completamente nuovo per Mercedes-Benz. Lo abbiamo messo alla prova a Firenze, per una visita al centro storico. Prima del "tour" cogliamo l'occasione per uno scambio di opinioni con Dario Albano, 50 anni, dal 2006 Direttore commerciale, vendita e marketing Mercedes-Benz Vans.

Citan si propone a chi trasporta per lavoro con elementi finora esclusivi delle autovetture, com'è il caso del motore diesel 1.500. Come si colloca nel segmento il nuovo nato? In che modo la Casa della Stella intende posizionarlo per "agganciare" una nuova fetta di clienti? "Il mercato al quale si rivolge il Citan - ci ha risposto Dario Albano - nell'Europa dei 27 è composto di circa 700mila unità. In Italia il 2012 si è chiuso leggermente al di sotto delle 120mila unità totali di veicoli commerciali. All'interno di questo mercato 60mila sono le unità relative al segmento di Vito e Sprinter e le restanti 60mila al segmento del Citan in tutte le sue versioni: furgoni trasporto merci, versione passeggeri Kombi a 5 posti e Mixto; in quest'ultimo caso cinque perso-

ne più vano di carico, ovvero si sfrutta la versione più lunga del mezzo. Il 30 per cento del segmento, che noi definiamo degli small van, arriva fino a 2 m<sup>3</sup>. Quindi col Citan andiamo a situarci nel restante 70 per cento, ovvero nella categoria superiore". Quali i punti di forza che per il management Mercedes-Benz dovrebbero consentire al Citan di farsi largo in questo mercato? "Consumi bassissimi - ci ha detto il numero uno di Mercedes-Benz Vans - e dimensioni contenute: se si sbaglia strada persino nelle stradine del centro di Firenze riesce a districarsi. Ma all'interno è spazioso e ha un vano di carico di tutto rispetto. Quanto alle performance, la dinamica è quella tipica di un'autovettura, così come il comfort".

## NOVITÀ STRATEGICA

Un grosso input alla nascita del Citan è arrivato dalla collaborazione con Renault: di fatto Citan rappresenta un'assoluta novità anche dal punto di vista strategico per Mercedes-Benz, essendo il primo frutto della collaborazione tra i due costruttori. "Alcuni elementi - ha proseguito Dario Albano - lo rendono a ogni modo un veicolo Mercedes, a partire dall'esterno, con il frontale tipico di una vettura Mercedes. Altri elementi che lo rendono appetibile sono i motori efficienti ed eco-sostenibili, la sua compattezza e la connotazione familiare: la



Il frontale del Citan è quello tipico di una vettura Mercedes-Benz. La sua immagine caratteristica si basa sulla Stella che spicca al centro della maschera del radiatore e dotata di tre lamelle forate che donano al city-van un look sportivo. Accattivante anche l'incisivo design dei fari.

versione Kombi viene apprezzata dalle famiglie, alle quali garantisce cinque posti e un'ampia capacità di carico e versatilità di utilizzo. La versione furgone, ovvero esclusiva per il trasporto merci, esprime appieno la denominazione Citan, termine che deriva da City e Titan, ovvero che "gigante da città": Citan vuole essere un mezzo non per percorsi autostradali ma quasi prettamente cittadino, adatto ad esempio

alle squadre di lavoro, alle quali si propone con una giusta combinazione tra le due esigenze di carico merci e trasporto passeggeri. Infine la versione Kombi può avere anche un utilizzo business, ad esempio come taxi, nonché un utilizzo sportivo, non nel senso chiuso come vettura, ma perché si rivolge a un target sportivo: famiglie e ragazzi che per passione necessitano di trasportare borsoni e attrezzature ingombranti. La fa-

miglia è un target per noi assolutamente interessante: siamo all'inizio del lancio, ma risponderemo al grande interesse che Citan riscuote nelle famiglie, per praticità e dimensioni, con attività di settore che stiamo studiando". Quali sono le principali caratteristiche tecniche? "La versione furgone - ci ha risposto Albano - propone fino a 3,8 m<sup>3</sup> vano di carico con oltre 700 kg di carico utile, porte posteriori che si possono aprire fi-

no a 180 gradi, larghezza interna di 1,20 metri. La versione Mixto è una cinque posti con sedili posteriori ribaltabili per un'estrema versatilità. Infine la versione Kombi propone due tipologie di allestimenti, con un differente target: la versione Trend è il top di gamma, quella Friendly è più funzionale".

Quali invece le caratteristiche che lo identificano come prodotto Mercedes-Benz? "Dal punto di vista estetico - ha spie-

AL VOLANTE IL COMPORTAMENTO DI MARCIA È PRECISO E SENZA INCERTEZZE

## Dinamica di marcia e sicurezza tipiche Mercedes



L'abitacolo del city-van Citan.

**FIRENZE** - I progettisti della Stella hanno rivolto particolare attenzione al comportamento di marcia che risulta tipicamente Mercedes coniugando dinamica di marcia, sicurezza e comfort. Il servosterzo elettrico con piantone regolabile in altezza funziona con elevata precisione e sensibilità e garantisce al nuovo Citan, insieme all'assetto caratteristico Mercedes, una grande maneggevolezza. La servo-assistenza in funzione della velocità assicura facilità di sterzata durante le manovre e un comportamento sterzante più rigido alle elevate velocità. Molle, ammortizzatori e barre stabilizzatrici sono accuratamente armonizzati tra loro. Le molle più corte e dalla rigidità elevata e gli ammortizzatori rigidi sull'asse anteriore e posteriore creano un compor-

tamento di marcia dinamico e impediscono movimenti di beccheggio. Barre stabilizzatrici su asse anteriore e posteriore riducono l'inclinazione laterale nelle curve. Il Citan furgone Long o Kombi con carico normale sull'asse anteriore e posteriore è ribassato di circa 15 mm. In ogni condizione di carico il nuovo Citan presenta un comportamento di marcia preciso, sicuro e confortevole, non reagisce all'elevato carico, né al vento laterale e presenta movimenti minimi della carrozzeria. Di ritorno dalla visita al Vecchio Conventino, allo Spazio SAM, mettiamo alla prova i freni, che si dimostrano sicuri e dinamici come l'assetto: efficienti e ben dosabili, anche dopo ripetute frenate di emergenza in successione da una velocità di 100 km/h il loro effetto frenante resta inalterato. Siamo al volante della versione Citan Long che (come l'Extralong) dispone di freni a disco sulle quattro ruote e di 280 mm di diametro sull'asse anteriore, mentre il Citan Compact è dotato di freni a disco anteriori (diametro 258 mm) e freni a tamburo (9 pollici) posteriori. Ad ogni modo la dotazione di serie del nuovo Citan è di alto livello su tutte le versioni: sistema antibloccaggio ABS, ripartizione elettronica della forza frenante EBV, Brake Assist idraulico BAS e sistema di assistenza in fase di spunto. Quest'ultimo dopo il rilascio del freno mantiene inalterata la pressione di frenata per alcuni secondi, impedendo così che il veicolo scivoli all'indietro in fase di partenza.

Come ogni Mercedes-Benz, il nuovo Citan dispone di un'ampia dotazione di sicurezza. Elemento centrale di serie per tutti i modelli è l'Adaptive Esp (Electronic Stability Program), che tiene conto anche della condizione di carico del veicolo. Questo innovativo sistema di regolazione della dinamica di marcia unisce nel Citan le funzioni del sistema antibloccaggio ABS, della ripartizione elettronica della forza frenante EBV, della regolazione del momento di trascinamento del motore MSR, del controllo sovrasterzante e sottosterzante VDC (Vehicle Dynamic Control) e del sistema di trazione TCS (Traction Control System). Comprende inoltre la regolazione antiscivolo ASR,

la regolazione della coppia di trazione e di frenata e numerose altre funzioni secondarie. Il conducente può disattivare la regolazione antiscivolo premendo un pulsante. Questa, tuttavia, si riattiva automaticamente in caso di condizione instabile del veicolo e a partire da una velocità di 50 km/h. L'equipaggiamento di serie comprende, inoltre, un elevato numero di sistemi di sicurezza passivi. I sedili lato guida e passeggero sono dotati di cinture di sicurezza a tre punti con regolazione in altezza delle cinture, pretensionatore e limitatore della forza di ritenuta. In aggiunta, il sedile lato guida è dotato della segnalazione cintura non allacciata (nel Kombi anche il sedile del passeggero): se la cintura di sicurezza non è allacciata ad una velocità superiore alla velocità di marcia di 16 km/h, suona un segnale acustico, l'autoradio commuta su "mute" e nel quadro strumenti la spia di avvertimento si illumina. Impossibile non fermarsi e provvedere in breve tempo. Mixto e Kombi sono equipaggiati con cinture di sicurezza a tre punti anche sul sedile posteriore. I sedili posteriori laterali dispongono di un limitatore della forza di ritenuta della cintura, il Kombi dispone, inoltre, del sistema di fissaggio dei seggiolini per bambini Isofix.

L'airbag lato guida da 60 l fa parte della dotazione di serie di Citan. Il Kombi con immatricolazione come autovettura (immatricolazione M1) ha un airbag lato passeggero da 110 l che è disponibile a richiesta su tutte le altre versioni. A richiesta, sono disponibili anche i sidebag per il torace (di serie su Kombi M1), alloggiati lateralmente nello schienale dei sedili anteriori. Inoltre, sono disponibili windowbags per conducente, passeggero e sedili posteriori del Kombi (immatricolazione M1) che, in caso di urto laterale, si dispongono come una tendina davanti ai finestrini laterali. Di serie su tutta la gamma sono le luci diurne e i retrovisori esterni asferici, elemento importante nel traffico urbano e nel lavoro quotidiano, specialmente nei veicoli destinati alle consegne. Di serie è anche l'attivazione delle luci d'emergenza dopo una frenata d'emergenza.

gato il manager della Casa di Stoccarda - all'esterno lo studio completo del frontale esprime l'evidente volontà di avvicinarlo agli altri prodotti Mercedes. Il nuovo Citan si rivela già al primo sguardo un autentico Mercedes-Benz: il suo aspetto è inconfondibile. La sua immagine caratteristica si basa sulla Stella che spicca al centro della maschera del radiatore, dotata di tre lamelle forate che donano a Citan un look sportivo. La forma trapezoidale della presa d'aria nel paraurti sottolinea la sportività e richiama i tipici stili del marchio, dalla Classe A all'Actros. A questo aggiungerei le dotazioni di sicurezza: su quest'ultima Mercedes com'è noto non cede a compromessi. Ebbene nel Citan lo standard è stato portato al livello degli altri prodotti Mercedes, ad esempio con l'Esp Adattivo di serie. Il messaggio è uno: per Mercedes la sicurezza è fondamentale e di assoluta priorità. E Citan ne ha beneficiato".

Quali sono invece le novità estetiche del nuovo Citan? "Il design del frontale - ha dichiarato Dario Albano - è caratterizzato da linee decise e dal gioco di forme, che lo rendono piacevole e caratteristico. La linea laterale assume proporzioni quasi sportive grazie al frontale cuneiforme. I cerchi in lega da 15", di serie sul Kombi Trend e a richiesta sulle altre versioni,

donano un aspetto ancora più sportivo. Non meno accattivante l'incisivo design dei fari e del cofano motore che sottolineano la dinamicità. I fari anteriori si fanno notare per l'alternanza tra parti grigio opaco e elementi cromati lucidi. Gli interni si distinguono per l'ambiente gradevole e la combinazione di funzionalità e comfort. Dal volante regolabile in altezza al pomello del cambio, dall'interruttore luci ai tasti della plancia portastrumenti: la disposizione, l'aspetto estetico e la funzionalità della postazione di guida rispondono agli standard Mercedes-Benz e assicurano ad autista e passeggeri gli stessi livelli di comfort di un'auto della Stella".

#### MOTORI PER TUTTI

Il nuovo Citan offre un'ampia scelta di motorizzazioni. Il motore turbodiesel a iniezione diretta Mercedes-Benz OM 607 da 1.5 litri di cilindrata, elastico, silenzioso e altamente efficiente, è disponibile in tre classi di potenza: 108 CDI con 55 kW/75 cv di potenza e 180 Nm di coppia; 109 CDI con 66 kW/90 cv di potenza e 200 Nm di coppia; 111 CDI con 81 kW/110 cv di potenza e 240 Nm di coppia. Al turbodiesel si aggiunge il cosiddetto "112 benzina" da 114 cv, brillante



La versione furgone del Citan offre un vano di carico particolarmente capiente che arriva fino a 3,8 metri cubi. Il carico utile è di oltre 700 chilogrammi, le pratiche porte posteriori possono essere aperte fino a 180 gradi consentendo la massima operatività agli utilizzatori.



Dario Albano, Direttore commerciale, vendita e marketing Mercedes-Benz Vans

motore benzina sovralimentato a iniezione diretta da 1,2 litri di cilindrata del modello M 200.71, con 84 kW di potenza e 190 Nm di coppia. I motori diesel a quattro cilindri con una cilindrata di 1.461 cm<sup>3</sup> convincono per il consumo di carburante molto basso, l'elevata redditività complessiva e la piacevole silenziosità. Con un alesaggio di 76 mm e una corsa di 80,5 mm i motori sono pressoché quadri. Un albero a camme in testa comanda le valvole. Il carburante arriva nelle camere di combustione con una pressione di massimo 1.600 bar mediante un'iniezione diretta a regolazione elettronica con common rail e tecnologicamente raffinati piezoiniettori. La sovralimentazione è affidata a un turbocompressore a gas di scarico con intercooler, nella ver-

sione di maggiore potenza con turbina a geometria variabile. Una pompa olio riduce il consumo di carburante, così come la funzione Eco start-stop, disponibile a richiesta. I motori diesel raggiungono la potenza massima a 4.000 giri/min e la coppia massima già a 1.750 giri/min, che resta disponibile per un ampio settore di giri, assicurano la guidabilità.

#### VALIDA ALTERNATIVA A BENZINA

Minimo consumo di carburante significa anche emissioni contenute di CO<sub>2</sub>. Il catalizzatore ossidante, alloggiato in prossimità del motore, così come il filtro antiparticolato di serie, il ricircolo dei gas di scarico e le basse emissioni acustiche garantiscono la massima tu-

tela ambientale. I motori diesel sono conformi alla norma antinquinamento Euro 5.

L'alternativa ai motori diesel è rappresentata dal motore a benzina sovralimentato a iniezione diretta, conforme alla norma Euro 5 con catalizzatore a tre vie, agile e al tempo stesso elastico. Il quattro cilindri con 1,2 l di cilindrata dispone di tutta una serie di raffinatezze tecniche, tra cui basamento in alluminio, tecnica delle quattro valvole e doppi alberi a camme in testa. L'alesaggio di 73,2 mm e la corsa di 72 mm (cilindrata 1.192 cm<sup>3</sup>) consentono grandi diametri delle valvole e quindi un buon riempimento dei cilindri. Iniettori a sei fori garantiscono un'iniezione ottimale del carburante. Il turbocompressore a gas di scarico compatto assicura una rapida risposta e mette

a disposizione il 90 per cento della coppia massima già a 1.500 giri/min. La coppia massima di 190 Nm viene raggiunta su un settore di giri molto ampio da 2.000 a 4.000 giri/min. La potenza massima di 84 kW/114 cv è erogata a 4.500 giri/min. Il consumo di carburante di per sé basso è favorito, tra l'altro, da una pompa olio che interviene, secondo necessità, con due livelli di pressione. La tecnica BlueEfficiency con funzione Eco start-stop fa parte della dotazione di serie e spegne automaticamente il motore nelle soste durante la marcia con il cambio in folle, il pedale della frizione non premuto e a velocità inferiori a 4 km/h. Non appena il veicolo ricomincia ad avanzare o il conducente preme la frizione il motore si avvia.

#### LA GAMMA: TRE VERSIONI TRASPORTO MERCI E PERSONE PER LA MASSIMA VERSATILITÀ

## Una risposta puntuale a ogni esigenza degli utilizzatori



Il Citan in prova sulle strade di Firenze.

FIRENZE - Estremamente versatile, il nuovo city van Mercedes è disponibile in versione Kombi - trasporto passeggeri - Mixto e furgone. Alla base della gamma il telaio disponibile in tre lunghezze da 3,94 m (Compact) a 4,32 m (Long) fino a 4,71 m (Extralong). Basato sulla versione lunga, Citan Kombi è dotato di cinque comodi posti, sedile posteriore ribaltabile e porte scorrevoli. A tutti i passeggeri è garantita la massima comodità grazie a un ambiente accogliente e pratico e, a richiesta, sono disponibili i sedili anteriori riscaldabili. Tutti i comandi sono disposti in modo ergonomico e intuitivo, a portata di mano. La versione trasporto passeggeri di Mercedes-

Benz Citan è disponibile negli allestimenti Friendly e Trend, quest'ultimo più ricco di equipaggiamenti di serie. L'allestimento Friendly è dotato di porta scorrevole destra e di pareti laterali vetrate. Di serie c'è il portellone posteriore vetrato con lunotto termico e tergilunotto. L'allestimento Trend si distingue per la ricca dotazione standard: cerchi in lega, paraurti e specchietti esterni in tinta con la carrozzeria, porta laterale destra e sinistra, autoradio con Bluetooth, climatizzatore manuale e molto altro ancora. Nell'allestimento Trend tanti pratici dettagli sono stati studiati ad hoc per rendere la vita a bordo piacevole e per offrire spazio in abbondanza a famiglie numerose, team sportivi, squadre di lavoro e taxi. Nell'abitacolo di Citan Kombi lo spazio non manca, il vano bagagli ha un'ampia capacità di carico, che può arrivare fino a 3mila litri semplicemente abbattendo lo schienale dei sedili. Le due porte laterali scorrevoli permettono un comodo accesso al vano passeggeri, il portellone posteriore con apertura a 90° consente di sistemare agevolmente ogni tipo di carico nel vano bagagli ed è dotato di luce di cortesia.

Nonostante le dimensioni compatte, il nuovo Citan furgone è un autentico gigante dello spazio. Il vano di carico ha una lunghezza rispettivamente di 1,36 m, 1,75 m e 2,13 m (Compact, Long, Extralong), con un corrispondente volume di 2,4 m<sup>3</sup>, 3,1 m<sup>3</sup> e 3,8 m<sup>3</sup>. Il carico utile, a seconda della lunghezza e della variante di peso, arriva a circa 708 kg (per la versione Long con carico maggiorato ed Extralong). Lo spazioso vano di carico è accessibile lateralmente dalle due porte scorrevoli. Per facilitare le operazioni di carico, le porte posteriori asimmetriche di serie possono essere bloccate in posizione di apertura a 90 e a 180 gradi. In alternativa, Mercedes-Benz fornisce il furgone nelle versioni Compact e Long anche con un portellone posteriore, utile per proteggersi dalla pioggia

nelle operazioni di carico e scarico, che si solleva a un angolo di oltre 90 gradi ed è dotato di vetratura con tergilunotto. A richiesta, un mancorrente sul tetto aumenta il vano di carico, così come lo sportello per la scala. Il bordo di carico sull'apertura posteriore si trova ad appena 568 mm di altezza dal piano stradale. Lo spazio per il carico passante tra i passaruota è pari a 1.219 mm, sufficiente per un europallet. Nel furgone una completa parete divisoria separa il vano di carico. A richiesta è disponibile una griglia ribaltabile per la protezione del carico che, in combinazione con il sedile lato passeggero ripiegabile, aumenta il vano di carico sul lato destro fino alla plancia portastrumenti e, al tempo stesso, protegge l'autista dagli oggetti trasportati.

Ideale per il trasporto misto di persone e materiali è il Citan Mixto a cinque posti, utile, ad esempio, per gli artigiani. Con il suo sedile posteriore ribaltabile, la griglia divisoria a richiesta verso il vano di carico e due porte scorrevoli vetrate, questo modello si rivela particolarmente flessibile. Il Citan Mixto si basa sulla versione Extralong, quindi anche con allestimento completo di sedili offre un ampio vano di carico di 2,4 m<sup>3</sup>. Il vano di carico dietro il sedile posteriore reclinabile tra i due montanti posteriori è rivestito in lamiera come sulla versione furgonata. Il sedile posteriore ribaltabile è disponibile a scelta in due varianti. Di serie è ribaltabile nel rapporto 1/3 : 2/3. Ciò consente numerose configurazioni dell'abitacolo a due, tre, quattro e cinque posti. In alternativa viene offerto un sedile intero a tre posti con rete divisoria integrata che separa il vano posteriore dal vano di carico. Per aumentare il vano di carico il sedile può essere ribaltato in avanti e la rete divisoria in due parti separa con sicurezza i sedili anteriori dal vano di carico. La larghezza di carico passante tra i vani ruota, pari a 1.219 mm, è adatta al trasporto di pallet.

INTERVISTA / ANDREA VERDOLOTTI, RESPONSABILE MARKETING VANS MERCEDES-BENZ ITALIA

## “Vogliamo conquistare un'importante fetta del mercato degli small van”



**ROMA** - Del tour presso i centri commerciali italiani e delle altre iniziative promozionali che vedono coinvolto il Citan nella sua corsa alla conquista di un ruolo da protagonista nel segmento degli small van ci parla Andrea Verdolotti, Responsabile Marketing Vans Mercedes-Benz Italia.

**Per quale motivo avete pensato a un tour del Citan per i centri commerciali italiani?**

Con Mercedes-Benz Citan entriamo in un segmento di mercato completamente nuovo. Per far conoscere e apprezzare il primo city van della Stella sono molteplici le attività in corso, dalla sponsorizzazione della Lega di

Serie B al product placement, passando per il marketing locale, il web - dove Citan è presente con un sito dedicato - e i social network. Il tour negli shopping center italiani completa al meglio il ventaglio di iniziative messe in campo, permettendo a un vasto pubblico di conoscere in modo coinvolgente le due vocazioni del nuovo Citan: efficiente partner professionale e affidabile compagno nel tempo libero. Posso anticipare che, nell'ambito della sponsorizzazione della Lega di Serie B, il nuovo city van Mercedes sarà autentico protagonista di alcuni incontri del Campionato di Serie B. Non aggiungo altro per non rovinare la sorpresa!

**Come si inserisce la proposta Citan all'interno del mercato italiano dei vans e quali sono le previsioni sull'andamento del nuovo modello per il 2013?**

Mercedes-Benz entra nel mercato degli

small van per conquistare un'importante fetta. E da oggi con Citan è possibile acquistare, con un ottimo rapporto qualità prezzo, un veicolo che si posiziona fin da subito come punto di riferimento in termini di affidabilità, comfort, efficienza, stile e sicurezza. In termini numerici non siamo in grado di fare previsioni precise, soprattutto perché non abbiamo uno "storico" a cui riferirci; confidiamo in un mercato in leggera ripresa soprattutto nella seconda parte del prossimo anno e, in queste condizioni, siamo certi che Citan saprà darci importanti soddisfazioni.

**In che modo la gamma vans Mercedes-Benz è in grado oggi di intercettare le necessità del mercato?**

Grazie alla completezza della gamma, composta da Citan, Vito, Sprinter e Vario siamo in grado di rispondere in maniera flessibile e personalizzabile alle esigenze che il

mercato richiede. Affidabilità, sicurezza ed efficienza sono le qualità che caratterizzano l'intera offerta Mercedes-Benz Vans. I clienti che scelgono un veicolo con la Stella, inoltre, possono contare su un'ampia gamma di servizi accessori: pacchetti di manutenzione e assistenza stradale, finanziamenti personalizzati, leasing, noleggio; affidandosi alla competenza Mercedes-Benz ognuno può trovare le formule più adatte alle proprie necessità.



MERCEDES-BENZ / Il city van della Stella protagonista di un tour natalizio nei centri commerciali italiani

# Shopping tour con Citan

CITAN HA PROPOSTO UN'IDEA INNOVATIVA, UN CONCEPT MAI SPERIMENTATO PRIMA CHE È ANDATO OLTRE LA SEMPLICE ESPOSIZIONE MIRANDO AL COINVOLGIMENTO ATTRAVERSO UNA PERFORMANCE ARTISTICA A METÀ STRADA TRA TEATRO E DANZA CON UNA COMPAGNIA DI ATTORI E CANTANTI. UNO SPETTACOLO A SORPRESA CHE SI È SVILUPPATO IN MEZZO AL PUBBLICO PRESENTE NEI CENTRI COMMERCIALI.



**Fabio Basilico**

**Roma** - Durante il periodo natalizio sono senza dubbio i luoghi più frequentati dagli italiani che vogliono fare acquisti o semplicemente trascorrere del tempo in mezzo alla gente tra lo sfavillio di addobbi e decorazioni. I centri commerciali sono le piazze dell'era moderna e a loro ha rivolto il suo interesse il Mercedes-Benz Citan che fino al 13 gennaio è stato in tour negli shopping center della Penisola, da Catania a Milano passando per Napoli, Roma, Firenze, Bologna, Genova, Torino, Bergamo, Verona e Venezia.

Citan ha proposto un'idea innovativa, un concept mai sperimentato prima che è andato oltre la semplice esposizione mirando al coinvolgimento attraverso una performance artistica a metà strada tra teatro e danza con una compagnia di attori e cantanti. Uno spettacolo a sorpresa che si è sviluppato in mezzo al pubblico presente nei centri commerciali e

che, stimolando la sua curiosità e attenzione, ha reso la giornata di shopping diversa dal solito. Inoltre, in ognuno degli shopping center, erano presenti allestimenti dedicati che hanno messo in evidenza le due diverse anime del nuovo e versatile modello della Stella, Furgone e Kombi per il trasporto persone.

Il pubblico presente alla performance ha avuto anche l'opportunità di partecipare a "Vinci con Citan", concorso che ha permesso di vincere, ogni giorno, un pallone ufficiale della Serie B e, iscrivendosi sul sito [www.mb-citan.it](http://www.mb-citan.it), un Citan in comodato d'uso gratuito per un mese insieme a un buono benzina di 250 euro. Iniziato ufficialmente il 19 novembre, il tour del Citan ha fatto tappa dal 10 al 16 dicembre nel milanese, al centro commerciale Carosello, all'Orio Center di Bergamo e a Vialarga di Bologna, dal 7 al 13 gennaio a Firenze (I Gigli), a Catania (Porte di Catania) e a Genova (Fiumara).

Robusto, flessibile e redditizio, il Citan Furgone rappresenta il partner ideale per le piccole aziende con particolari esigenze di trasporto in città.

zio, il Citan Furgone rappresenta il partner ideale per le piccole aziende con particolari esigenze di trasporto in città.

Abitacolo ampio, struttura robusta, fissaggio del carico sicuro e ottima accessibilità sono le principali caratteristiche di un veicolo nato per il trasporto urbano. La combinazione di tre differenti lunghezze del vano di carico (fino a 2.137 mm), con un'altezza interna che raggiunge i 1.258 mm, garantisce una capacità ottimale: 3,8 metri cubi con carico utile fino a 810 kg. L'abitacolo del Citan Kombi offre soluzioni intelligenti e funzionali per la famiglia e gli sportivi, massima flessibilità nella gestione dello spazio, un livello di affidabilità e qualità tipiche Mercedes-Benz.

A tutti i passeggeri è inoltre garantita la massima comodità grazie a un ambiente accogliente e pratico con cinque confortevoli posti. Citan Kombi è disponibile in due versioni: Friendly, più semplice e funzionale, dedicata a giovani e sportivi; Trend, più ricca e con un raffinato allestimento: cerchi in lega, paraurti e specchietti esterni in tinta carrozzeria, porta laterale destra e sinistra scorrevole, autoradio, volante in pelle, climatizzatore manuale e altro ancora.

MERCEDES-BENZ / "Citan Day" sui campi di calcio della Serie B

# Nato per fare squadra

PARTNER DELLA LEGA CALCIO SERIE B, IL CITY VAN DELLA STELLA IN ESPOSIZIONE SUL VERDE DEI CAMPI PRIMA CHE COMINCINO LE PARTITE.

**ROMA** - Nato per "fare squadra" con chi trasporta per lavoro, Mercedes-Benz Citan "fa squadra" anche con la Lega Calcio Serie B e diventa protagonista su tutti i ventidue campi di calcio del campionato cadetto con veri e propri "Citan Day". Durante il riscaldamento degli atleti e prima dell'avvio degli incontri il nuovo city van della Stella, partner ufficiale della Lega Calcio Serie B, fa bella mostra di sé a centro campo, sugli schermi all'interno degli stadi e si fa notare anche attraverso la personalizzazione dei tunnel d'ingresso ai campi di gioco.

Da Livorno a Vercelli, da Brescia a Sassuolo passando per Padova e La Spezia, prima dell'inizio delle partite di Serie B e durante il riscaldamento delle squadre alcuni Citan sono protagonisti negli stadi, al centro dei campi da gioco o a bordo campo. Il city van Mercedes diventa così il dodicesimo giocatore a fianco degli undici calciatori di ognuna delle ventidue squadre che si contendono il titolo e la promozione in Serie A. Durante i "Citan Day" anche i tunnel d'ingresso in campo si animano e un'illusione ottica fa uscire i calciatori direttamente dal vano di carico dello spazioso e versatile Citan. Un'esperienza che si completa con la trasmissione di alcuni video sugli schermi all'interno degli stadi per regalare una giornata di Campionato diversa dal solito in compagnia del nuovo city van Mercedes.

Potenza e agilità, gioco di squadra e passione, territorialità e dinamismo sono i valori comuni tra il Campionato di Calcio di Serie B e Mercedes-Benz Citan, il nuovo city van che completa la gamma dei veicoli commerciali della Stella offrendo una soluzione ideale per il trasporto urbano. Mercedes-Benz Citan nasce per le esigenze della lo-



gistica urbana ed è estremamente robusto e maneggevole, caratteristiche fondamentali in considerazione dell'utilizzo cui il piccolo van Mercedes è destinato. Mercedes-Benz Citan è il veicolo ideale per "fare squadra" con gli operatori delle diverse attività commerciali in ambito urbano: artigiani e imprese di servizi potranno apprezzarne l'abitabilità, l'ampio vano di carico, la spiccata dinamica di marcia e le dimensioni esterne contenute. Qualità essenziali in un veicolo studiato per muoversi agevolmente in città, sia per il trasporto merci che passeggeri. Sicurezza e qualità, consumi e emissioni di CO2 ridotti sono ulteriori elementi che distinguono il nuovo city van Mercedes nel panorama concorrenziale.

FORD / Cinque stelle Euro Ncap per Transit Custom, nuovo guerriero del segmento medio

# Protezione ai massimi livelli

IL VAN DELL'ANNO 2013 HA OTTENUTO I MIGLIORI PUNTEGGI CON IL 77 PER CENTO PER LA PROTEZIONE GENERALE, IL 90 PER CENTO PER I BAMBINI E L'84 PER GLI ADULTI. LA CASA DELL'OVALE SI È AGGIUDICATA ANCHE IL PRIMO RICONOSCIMENTO SPECIALE PER LE TECNOLOGIE A BORDO DI UN VEICOLO COMMERCIALE.

Massimiliano Campanella

COLONIA - Transit Custom interpreta in modo innovativo i punti di forza che hanno reso famoso Ford Transit: nasce come furgone pensato per far crescere l'attività dei professionisti, dagli artigiani ai meccanici, dai commercianti ai piccoli imprenditori. Una rivoluzione, quella del nuovo van dell'Ovale Blu, già premiata con il titolo di Van of the Year 2013, che Transit Custom si è aggiudicato al Salone di Hannover nel settembre dell'anno scorso. Il Tourneo Custom ne rappresenta la versione passeggeri, sintetizzando le migliori caratteristiche dei people mover. Insomma, due soluzioni all'avanguardia studiate dal centro design di Dalton per il segmento medio:

Transit Custom che nella sua versione Entry offre già di serie 4 airbag, ESP e TCS, cerchi in acciaio e sistema di rifornimento senza tappo; Tourneo Custom che sotto i nuovi esterni accattivanti porta a un nuovo livello le caratteristiche del trasporto passeggeri.

## DI RECORD IN RECORD

Ebbene i due nuovi guerrieri americani del segmento medio si affacciano al 2013 con un encomiabile riconoscimento: con 5 stelle Euro Ncap Ford Transit Custom è il primo veicolo della sua categoria a ottenere il massimo nelle valutazioni di sicurezza condotte dall'ente indipendente Euro Ncap. Il nuovo



Con 5 stelle Euro Ncap Ford Transit Custom è il primo veicolo della sua categoria a ottenere il massimo nelle valutazioni di sicurezza condotte dall'ente indipendente.

Transit Custom ha stabilito un nuovo record, ottenendo i migliori punteggi della sua classe nei crash test di Euro Ncap, con il 77 per cento per la protezione generale, il 90 per cento per i bambini, l'84 per cento per gli adulti e il 71 per

cento per le tecnologie di sicurezza.

Ford si è aggiudicata anche il primo riconoscimento speciale Advanced Award concesso da Euro Ncap per le tecnologie di sicurezza a bordo di un veicolo commerciale. Con il premio ricevuto dal sistema di monitoraggio della corsia di marcia (Lane Keeping Alert), i riconoscimenti totali ottenuti da Ford sono sette, più di qualsiasi altro costruttore. Un analogo riconoscimento è stato attribuito anche al Sync con Emergency Assistance. "Il Transit Custom - ha dichiarato Barb Samardzich, Vice Presidente Sviluppo Prodotti, di Ford Europa - ridefinisce i parametri della sicurezza nel segmento. Un'elevata resistenza della scocca, grazie agli speciali acciai utilizzati, si unisce a un'attenzione particolare per la protezione dei pedoni e a una dotazione di tecnologie di sicurezza al vertice della sua classe, per ottenere i più elevati livelli di protezione del segmento. Autisti e professionisti apprezzeranno senza dubbio il nostro impegno sul fronte della sicurezza".

Il nuovo Transit Custom, veicolo commerciale da una tonnellata, è stato progettato per garantire un'eccellente protezione per i pedoni. La scocca è stata realizzata per il 40 per cento con acciai ad alta e altissima resistenza: nel corso dello sviluppo sono stati condotti oltre 4.500 crash test virtuali e 30 crash test reali. L'anteriore è stato accuratamente ottimizzato per ridurre l'entità dell'impatto con i pedoni in caso d'incidente. È inoltre il primo Transit a essere dotato di sistemi di protezione avanzati che includono gli airbag a tendina per i sedili anteriori. "Standard di protezione così elevati per le persone a bordo e per pedoni - ha dichiarato Michiel van Ratingen, Segretario Generale di Euro Ncap - stabiliscono senza dubbio un nuovo punto di riferimento. Valutare la sicurezza dei veicoli commerciali è un'area relativamente nuova per Euro Ncap, ed è un piacere annunciare che, oggi,

i consumatori che desiderano acquistare un veicolo di queste dimensioni e con 5 stelle di valutazione, possono farlo".

Il sistema di monitoraggio della corsia di marcia (Lane Keeping Alert) tiene sotto controllo la posizione del veicolo rispetto alle linee di demarcazione della corsia, e avvisa il guidatore se la traiettoria diverge da quella ottimale, sia con un messaggio sul display, sia facendo vibrare il volante. Grazie al Sync con Emergency Assistance, il Transit Custom avvisa automaticamente il 112 in caso di incidente, segnalando la posizione del veicolo, ottenuta tramite il Gps, e parlando correttamente la lingua locale, selezionata automaticamente tra le 26 disponibili in 40 Paesi europei. Il sistema, utilizzando un telefono connesso tramite Bluetooth, non necessita di abbonamenti. "I riconoscimenti speciali Euro Ncap Advanced - ha commentato Andre Seeck, Presidente di Euro Ncap - premiano l'innovazione ai massimi livelli nel campo della sicurezza. Ford è il primo costruttore a ricevere uno per un veicolo commerciale, che è stato sottoposto ai più rigorosi protocolli di test. Gli autisti del Transit Custom potranno trarre beneficio da tecnologie di sicurezza e assistenza alla guida precedentemente riservate solo alle vetture".

## CAPACE DI ISPIRARE FIDUCIA

Elementi che, unitamente al design e alle caratteristiche degli interni, concorrono a fare del Transit Custom il nuovo guerriero americano pronto ad occupare il suo spazio nel settore del segmento medio. Il look accattivante del Transit Custom, contemporaneo e professionale, ispira immediatamente fiducia in chi lo osserva con gli occhi del trasportatore, mentre gli interni, confortevoli e progettati per durare, sono in grado di alleggerire le lunghe giornate di lavoro. Tutte le versioni di Transit Custom - Van, Van

doppia cabina e Combi - presentano le funzionalità più avanzate: oltre al Ford Sync, le tecnologie per il risparmio di carburante, come lo Start&Stop e la Ricarica rigenerativa intelligente. Tecnologia innovativa e design all'avanguardia si combinano alla perfezione rendendo Transit Custom capace, versatile ed efficiente.

All'insegna del comfort e della praticità i sedili anteriori: il sedile del conducente, come il volante, è completamente regolabile per consentire di trovare la posizione di guida ideale ed è dotato di un bracciolo integrato. Come optional, sono disponibili il supporto lombare regolabile e i sedili anteriori riscaldati. Tutto questo per offrire, oltre agli standard di durabilità tipici di un veicolo commerciale, gli stessi livelli di comfort di un'automobile. Indipendentemente dal tipo di utilizzo, che siano lunghi viaggi o spostamenti brevi e frequenti, le giornate saranno rilassanti come se trascorse seduti a una scrivania.

## OGNI COSA AL SUO POSTO

Transit Custom è dotato di un gran numero di spazi studiati per tenere ogni cosa al suo posto: dal vano portaoggetti della capacità di 93 litri, nascosto sotto il doppio sedile anteriore, all'alloggiamento per il telefono cellulare o il lettore MP3 (con una presa da 12 volt), integrato nel pannello strumenti. Naturalmente sono previsti anche i vani portaoggetti tradizionali, compresi diversi portabottiglie molto pratici. La grande agilità di Transit Custom lo rende la scelta ideale per chi svolge il proprio lavoro in aree trafficate. La versione a passo corto, ad esempio, presenta un diametro di sterzata (tra marciapiedi) di appena 10,9 m. Colonnine spartitraffico, bidoni o muretti non sono più un ostacolo, perché la telecamera posteriore visualizza su uno schermo integrato nello specchietto retrovisore tutta l'area dietro il veicolo.

Oltre a mostrare ciò che il conducente potrebbe non vedere, la telecamera visualizza delle linee virtuali per semplificare le manovre di parcheggio anche negli spazi più ristretti. Per maggiore comodità, questo dispositivo si attiva automaticamente non appena si seleziona la retromarcia. I sensori di parcheggio anteriori e posteriori (opzionali) aiutano a stabilire la distanza tra il veicolo e un qualsiasi ostacolo, grazie a un segnale acustico che si intensifica con il ridursi della distanza. Questa funzionalità è studiata per consentire manovre di parcheggio veloci e sicure.

L'Assistenza alla partenza in salita evita l'arretramento del veicolo mantenendo la pressione sul sistema frenante per 2,5 secondi in più, lasciando al conducente il tempo sufficiente per spostare il piede dal pedale del freno all'acceleratore. È molto utile anche in fase di arresto e partenza su superfici sdruciolevoli. Con l'inizio del nuovo anno sia il Transit Custom che il Tourneo Custom sono disponibili nelle concessionarie Ford d'Europa.



Ford si è aggiudicata anche il primo riconoscimento speciale Advanced Award concesso da Euro Ncap per le tecnologie di sicurezza a bordo di un veicolo commerciale.

STESSA VALUTAZIONE PER IL "GEMELLO" TOURNEO CUSTOM

## Comodo e sicuro per viaggiare tranquilli con amici e familiari

COLONIA - Anche il nuovo Tourneo Custom, il veicolo gemello del Transit Custom destinato al trasporto persone, ha ottenuto 5 stelle Euro Ncap, garantendo una protezione straordinaria ai professionisti che lo sceglieranno per il loro lavoro o a quanti hanno bisogno di spazio per muoversi in totale libertà con la famiglia o con gli amici.

Il Tourneo Custom porta nel segmento dei veicoli per trasporto persone livelli di eleganza e di tecnologia finora riservati alle sole vetture ed è disponibile in configurazioni da otto e nove posti, sia a passo lungo che corto. Offre eccellenti caratteristiche di affidabilità, resistenza, funzionalità e ridotti costi d'esercizio e manutenzione. I sedili posteriori si avvantaggiano di un design completamente nuovo, che ne consente una completa configurabilità, ripiegandoli o rimuovendoli con semplici-

tà, in base alle proprie esigenze di trasporto.

L'area passeggeri è caratterizzata da un ambiente confortevole, spazioso ed elegantemente rifinito. È di fatto un veicolo di lusso a otto o nove posti che garantisce nuovi standard di comfort, tecnologia ed efficienza. Oltre agli interni simili a quelli di un'auto, dotati di sedili posteriori flessibili con 30 differenti configurazioni, Tourneo Custom dispone di sistemi all'avanguardia come il Ford Sync, design aerodinamico e ampia scelta di motori e di tecnologie per il risparmio di carburante, come l'Auto-Start-Stop, che rendono questo veicolo uno dei più efficienti nella sua categoria.

Il nuovo Tourneo Custom può essere una risorsa affidabile per uso commerciale o semplicemente un mezzo comodo e sicuro per il trasporto di familiari e amici.

RENAULT / Firmato un accordo quadro tra la Casa francese e il leader degli ascensori

# Kone sceglie la Losanga

LA CASA DELLA LOSANGA PER TRE ANNI FORNIRÀ ALLE FILIALI UNA GAMMA COMPLETA DI VEICOLI COMMERCIALI, INCLUSI QUELLI ELETTRICI.

Lino Sinari

ROMA - Kone è una delle aziende leader su scala mondiale nel settore degli ascensori e delle scale mobili. Fondata nel 1910 con sede a Helsinki, ha celebrato nel 2010 il suo centesimo anniversario: oltre un secolo di storia aziendale caratterizzata da velocità, flessibilità e una meritata reputazione di leader tecnologico. Caratteristiche che ha trovato in Renault, scelto come uno dei principali fornitori del parco auto, che conta oggi circa 10mila veicoli. Renault e Kone hanno firmato un nuovo accordo quadro europeo in base al quale la Casa della Losanga per tre anni, a partire da quello appena iniziato, fornirà una gamma completa di modelli alle filiali Kone in vari Paesi europei.

Kone ha scelto Renault per la ricchezza della gamma, che comprende anche veicoli elettrici, per i bassi costi d'esercizio dei prodotti e per la qualità e la capillarità della rete commerciale, presente in 118 Paesi del mondo. I volumi più elevati sono destinati a Francia, Russia, Spagna, Belgio e Svezia. In base ai termini dell'accordo, Renault diventerà il fornitore principale di Kone per la Francia, con circa 800 veicoli annui che saranno forniti da Renault Retail Group di Nizza. Il 70 per cento della flotta sarà rappre-

sentato da veicoli commerciali, inclusi i veicoli elettrici. La scelta di Kone è motivata anche dalla presenza di Renault Tech, divisione del gruppo creata nel 2008 e interamente dedicata alla trasformazione e personalizzazione di veicoli e accessori. Saranno privilegiati i modelli a basse emissioni e il contratto sarà in vigore sino a fine 2015. "Siamo lieti - ha dichiarato Uwe Hochgeschurtz, Direttore della Divisione Aziende del Gruppo Renault - della scelta di Kone, su cui ha influito molto anche la nostra capacità di fornire veicoli personalizzati in collaborazione con Renault Tech".

"Il 35 per cento dei gas serra prodotti dalla nostra azienda - ha detto Juha Räisänen, Vicepresidente Direttore della catena logistica e degli acquisti di Kone - è emesso dai nostri veicoli di servizio circolanti nel mondo. Renault condivide il nostro impegno a cercare soluzioni innovative per ridurre l'impronta ecologica del nostro parco auto, senza compromettere la sicurezza degli utilizzatori dei veicoli e degli altri utenti della strada". L'impegno di Renault, nel rispondere alle nuove sfide economiche e ecologiche dell'industria del trasporto, si articola su due fronti: il miglioramento delle tecnologie esistenti attraverso nuove generazioni di motori a basse emissio-



ni di CO2 e l'innovativo programma "Zero Emissioni". Renault ha lanciato una gamma a "zero emissioni" di cui fa parte Renault Kangoo Z.E., International Van of the Year 2012. L'obiettivo di Renault è mettere l'innovazione alla portata di tutti. Con l'alleata Nissan, il costruttore francese mira alla leadership mondiale in termini di commercializzazione su larga scala di veicoli a zero emissioni.

Leader globale in progettazione, produzione e installazione di ascensori, scale, tappeti mobili e porte per edifici, Kone

impiega 37.500 dipendenti, che si occupano anche della manutenzione e modernizzazione degli impianti. L'azienda nel 2011 ha realizzato un fatturato pari a 5,2 miliardi di euro. Le azioni di classe B di Kone sono quotate in Finlandia presso il Nasdaq OMX Helsinki. La sede centrale italiana è ubicata a Pero, in provincia di Milano. "L'obiettivo di Kone - ha dichiarato Juha Räisänen - è offrire, in un ambiente sempre più urbanizzato, la migliore esperienza di People Flow attraverso lo sviluppo e la fornitura di soluzioni innovative ed eco-compatibili che consen-

tono alle persone di muoversi in sicurezza, comfort e senza attesa negli edifici. Il nostro impegno verso i clienti è presente in tutte le soluzioni Kone e questo ci rende un partner affidabile per tutto il ciclo di vita dell'edificio. È possibile ammirare nostre innovazioni, come Kone MonoSpace, Kone MaxiSpace e Kone InnoTrack, in strutture architettoniche punti di riferimento come la Trump Tower di Chicago, l'edificio 30 Saint Mary Axe di Londra, l'aeroporto Schiphol di Amsterdam e il Beijing National Grand Theatre in China".

## FUSO COLLABORAZIONE CON NISSAN

KAWASAKI - Dopo il memorandum d'intesa tra Fuso e Nissan siglato lo scorso giugno, i due partner hanno firmato un accordo per una cooperazione a lungo termine per la fornitura reciproca di truck leggeri in Giappone. L'accordo si basa sulla partnership strategica tra Daimler e Renault-Nissan. "Grazie alla nostra strategia di crescita denominata 'Fuso 2015' - ha detto Albert Kirchmann, Presidente e Ceo di Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation - miglioreremo significativamente la soddisfazione della nostra clientela. Ultimo target raggiunto è il Fuso Canter Guts che offriamo a partire dal 2013; un veicolo che ci permette di ampliare ulteriormente la nostra gamma di light trucks". Da gennaio, Fuso offrirà il Canter Guts sul mercato giapponese, dove è già conosciuto come modello Nissan denominato Atlas F24. Contemporaneamente Nissan venderà il Fuso Canter come nuovo modello denominato NT450 Atlas. Le consegne complessive dovrebbero ammontare inizialmente a circa 1.300 unità. L'obiettivo della collaborazione tra Fuso e Nissan è utilizzare il know-how di entrambi i costruttori per rafforzare il business dei light trucks sul mercato giapponese. L'attuale accordo sulla reciproca fornitura di trucks consentirà ai due partner di espandere la loro gamma, realizzare economie di scala e garantire risparmi sui costi di sviluppo. Il tutto consentirà di incrementare l'efficienza e la produttività di ambedue le parti. Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation, con sede a Kawasaki, è uno dei più importanti costruttori asiatici di veicoli commerciali. Daimler ne detiene una quota maggioritaria dell'89,29 per cento, mentre il rimanente 10,71 per cento è distribuito tra diverse società del Gruppo Mitsubishi. Nel 2011, Daimler Trucks ha venduto un totale di circa 147.700 veicoli del brand Fuso tra trucks leggeri, medi e pesanti e autobus.

La Losanza protagonista con Kangoo Z.E. e Twizy del convegno "Ultimomiglio" di Roma

# Urban green logistics

LOGISTICA URBANA SOSTENIBILE: LA SFIDA CHE COINVOLGE ISTITUZIONI, IMPRESE E CITTADINI PER UNA PIÙ CORRETTA MOBILITÀ DELLE MERCI, LA QUALITÀ DELL'ARIA E DELLA VITA. AL CONVEGNO ROMANO PROMOSSI DALL'ASSOCIAZIONE PENTAPOLIS PRINCIPALI ANCHE I VEICOLI ELETTRICI RENAULT KANGOO Z.E. E TWIZY.

ROMA - Gli agglomerati urbani sono il terreno ideale per implementare soluzioni di miglioramento della qualità di vita. L'alta concentrazione di sostanze inquinanti impone urgenti interventi per migliorare la qualità dell'aria e della vita degli abitanti delle città, preservando nel contempo le condizioni che caratterizzano il vivere comunitario, tra cui la libera circolazione delle merci. Lo scorso novembre, a Roma, presso l'Aranciera di San Sisto, si è tenuto "Ultimomiglio", un convegno sulla logistica urbana sostenibile promosso dall'Associazione Pentapolis e momento iniziale di un progetto finalizzato alla redazione di un vero e proprio Manifesto della sostenibilità nel settore della mobilità delle merci nel contesto urbano.

Renault vi ha partecipato da protagonista, mostrando le sue soluzioni per una logistica senza impatti sull'ambiente: al centro dell'attenzione c'erano quindi Kangoo Z.E., veicolo commerciale elettrico e soluzione ideale per un trasporto delle merci a zero emissioni, e Twizy, l'Urban Crossover elettrico che assicura la massima praticità ecologica nelle piccole consegne. Il progetto del Manifesto ha visto nel convegno romano una preziosa occasione per approfondire le soluzioni, le tecnologie e le politiche ambientali e della mobilità utili a ridurre l'impatto ambientale del trasporto e della logistica, in uno scenario in cui il sistema dei trasporti è uno dei fattori che più contribuisce alla crescita e alla competitività delle città.

Marca leader in Europa nei veicoli 100 per cento elettrici e da 14 anni nel mercato dei veicoli commerciali, Renault si impegna a rispondere in modo efficace alle esigenze degli operatori professionali adottando nel contempo soluzioni tecnologicamente avanzate per affermare un modello di trasporto merci più sostenibile.

Kangoo Z.E, eletto "Van of the Year 2012", è un veicolo commerciale specificamente pensato per un trasporto delle merci nei centri urbani rispettoso dell'ambiente. Kangoo Z.E. si propone come un supporto efficace alle attività commerciali conciliando funzionalità di carico, economicità d'acquisto e di costi d'utilizzo nonché i più elevati standard di qualità, affidabilità e sicurezza. Renault Kangoo Z.E. è dotato di una motorizzazione elettrica da 44 kW che eroga una coppia di 226 Nm e ha un'autonomia media di ben 170 km. Grazie a una capacità di carico di 650 kg unitamente a praticità e funzionalità, è il veicolo ideale per il trasporto delle merci in ambito cittadino e quindi per le consegne o gli interventi di prossimità. Inoltre, nella versione Maxi, più lunga di 40 cm rispetto a quella normale, ha un volume di carico che arriva sino a 4,6 metri cubi. Con Kangoo Z.E., cuore "professionale" della sua gamma di veicoli elettrici, Renault pone le basi per l'affermazione di un modello di commercio a zero emissioni, e di eco-sostenibilità

logistica, nel quale il veicolo commerciale elettrico risulta uno strumento ideale anche per soluzioni di van-sharing e piattaforme di scambio per permettere una consegna delle merci zero emissioni per l'ultimo miglio cittadino. Fra i progetti sperimentali che vedono protagonista Kangoo Z.E. c'è quello denominato LOGeco-Logistica Ecologica, sviluppato in collaborazione con Unindustria Lazio e Roma Capitale. Il progetto si propone di testare un Transit Point quale punto di scambio da mezzi tradizionali a veicoli elettrici (nello specifico dei Kangoo Z.E.) per la distribuzione ecologica delle merci nell'ultimo miglio all'interno del centro storico di Roma.

Per la massima praticità nelle piccole consegne (come ad esempio la corrispondenza), Renault introduce la soluzione di micro-mobilità urbana concretizzata da Twizy, il primo Urban Crossover full electric che rappresenta un concetto inedito e innovativo, con quattro ruote e due posti in linea. Compatta, agile e pratica, con una lunghezza di 2,32 metri e una larghezza di appena 1,19 metri, Twizy è ideale per gli spostamenti nel centro città e nel caotico traffico cittadino. Grazie alla carrozzeria avvolgente, vera e propria "cellula" di sicurezza, Twizy garantisce un elevato livello di protezione ai suoi due passeggeri. Offre inoltre agilità e comfort di guida e le sue capacità di accelerazione nel traffico urbano sono comparabili a quelle di un veicolo a due ruote.



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

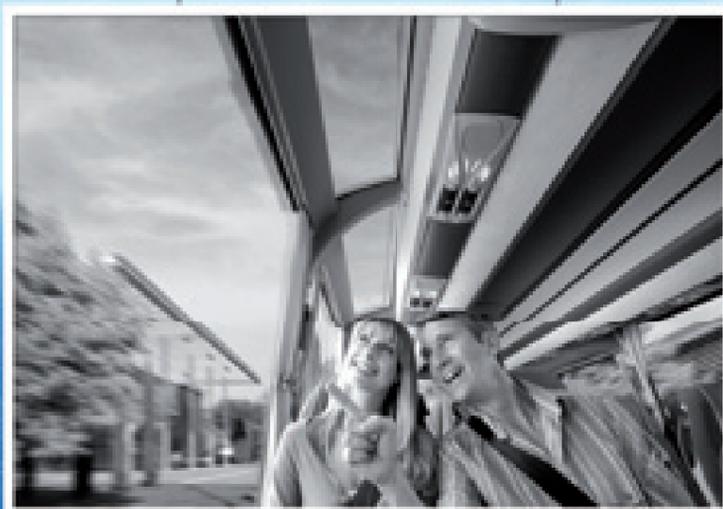
**Magelys Pro, via verso una vita più libera!**



**irisbus  
IVECO**

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

*MAGELYS*  
**PRO**



Magelys Pro.  
Quando l'emozione parla alla ragione.

IVECO IRISBUS / In arrivo alla GTT 182 nuovi autobus destinati al capoluogo piemontese

# A Torino il rinnovo gioca in casa

CONSEGNATE LE PRIME QUATTRO UNITÀ DELLE GAMME CITELIS E CROSSWAY LOW ENTRY SUB-URBAN DA 12 METRI E INTERCITY NORMAL FLOOR DA 10,7 E 12 METRI. TORINESI ANCHE I MOTORI: TUTTI I VEICOLI SONO EQUIPAGGIATI CON PROPULSORI FPT INDUSTRIAL.

**Guido Prina**

TORINO - Società leader nel settore della mobilità, con circa 200 milioni di passeggeri l'anno, GTT (Gruppo Torinese Trasporti) è uno degli esempi di aziende del TPL italiano che stanno investendo sul rinnovo del parco veicoli. L'azienda torinese, che fornisce servizi di trasporto pubblico urbano, suburbano ed extraurbano, ha avviato nel 2011 un progetto di rimodernamento della flotta di ampio respiro.

A contribuire in maniera decisiva al percorso intrapreso è arrivato a fine 2012 un contratto con il costruttore "vicino di casa": l'anno si è concluso per GTT con la consegna da parte di Iveco Irisbus dei primi quattro autobus di una fornitura di oltre 180 unità della gamma Citelis e Crossway. Il contratto prevede la consegna di 86 Crossway, della gamma urbana e interurbana da 12 e da 10,7 metri, di cui 19 Low-Entry suburbani da 12 metri, e 96 Citelis Diesel da 12 metri. Arriva da Torino anche il cuore pulsante di tutte le unità che compongono la fornitura. I Crossway, forniti nei modelli Low Entry Sub-urban da 12 metri e Intercity Normal Floor da 10,7 e 12 metri, sono equipaggiati con motori FPT Industrial Cursor 8, EEV (Enhanced Environmentally Friend-

dly Vehicles), con potenze da 330 a 380 cv. Il freno motore è integrato con il rallentatore ausiliario Intarder e sono inoltre presenti i sistemi di sicurezza EBS (Electronic Braking System) e ESP (Electronic Stability Program). Il Low Entry, ovvero il bus a ingresso ribassato, è una soluzione che Iveco ha sviluppato in particolare per l'uso interurbano. Il veicolo si posiziona bene anche per quanto riguarda le esigenze del trasporto extraurbano, che richiede un'ottima combinazione di accessibilità e massima capacità di posti a sedere. Il Crossway Low Entry è un veicolo estremamente accessibile grazie alla soluzione con due porte doppie (1.200 mm) nella parte anteriore e centrale, tra le quali il pavimento è completamente piano e ribassato, e due posti per chi necessita della sedia a rotelle. Il Crossway Intercity Normal Floor si caratterizza invece per il pianale rialzato e le ampie bagagliere laterali, che lo rendono particolarmente adatto al trasporto interurbano. Il veicolo, disponibile in tre diverse lunghezze, da 10,7, 12 e 12,8 metri, è dotato di motori FPT Industrial Cursor 8 e Tector 6 e ha una capacità massima di trasporto di 59 passeggeri.

I Citelis, autobus a ridotto impatto ambientale e consumo energetico, adottano motori



Da sinistra: **Andrea Bucci**, General Manager Iveco Mercato Italia; **Claudio Lubatti**, Assessore ai Trasporti Città di Torino; **Barbara Bonino**, Assessore ai Trasporti della Regione Piemonte; **Roberto Barbieri**, Amministratore Delegato GTT; **Enzo Gioachin**, Vice President Iveco Sales & Marketing; **Giovanni Nigro**, Presidente Agenzia per la Mobilità Metropolitana; **Pierre Lahutte**, Vice President Iveco Bus Range; **Pierluigi Lucchini**, Sales Bus Manager Iveco Mercato Italia.

Diesel FPT Industrial Cursor 8 da 380 cv. La gamma Citelis è disponibile in tre lunghezze, da 10,5, 12 e 18 metri, con alimentazione a metano, Diesel o ibrida. I motori Cursor 8, omologati EEV, sono disponibili nella gamma Diesel da 245 a 380 cv, nella gamma CNG da 245 a 330 cv e nella gamma Ibrida da 300 cv. L'autobus è dotato di pianale ribassato per l'intera lunghezza del veicolo, qualunque sia la configurazione o il numero di porte.

**GTT, UN TRASPORTO UTILIZZATO OGNI GIORNO DA 640MILA PERSONE**

## Favorire lo sviluppo di Torino e dintorni

TORINO - Società Europea di Trasporto Intermodale nel Mercato Internazionale, GTT fa capo a FCT Holding, società finanziaria controllata dal Comune di Torino. Connotata da forti caratteristiche di intermodalità, GTT fornisce servizi di trasporto pubblico urbano, suburbano ed extraurbano, gestisce due linee ferroviarie e il nuovo sistema automatizzato della moderna metropolitana di Torino: una gamma di proposte di qualità integrata da attività complementari, tra cui la gestione di parcheggi a pagamento (in superficie e in struttura) e di servizi turistici. "La nostra mission - ha spiegato l'Ad Roberto Barbieri - è essere un operatore leader nel settore della mobilità con la finalità di offrire, in via prioritaria alla comunità torinese e piemontese, servizi di trasporto collettivo e servizi correlati competitivi per qualità ed economicità, favorendo lo sviluppo economico del territorio nel rispetto dell'ambiente e del sociale. Ma anche consolidare la nostra leadership a livello nazionale in termini di qualità dei servizi di trasporto e di economicità della gestione d'impresa, con la finalità di competere con successo sul mercato e di cogliere tutte le opportunità di sviluppo del business".

Il trasporto urbano e suburbano di GTT viene utilizzato ogni giorno da oltre 640mila persone. Serve la città di Torino e i comuni

della prima cintura. Attraverso otto linee tranviarie e oltre 80 linee su gomma, i mezzi GTT percorrono oltre 56 milioni di km l'anno. Torino dispone, inoltre, della prima metropolitana automatica d'Italia: si tratta di veicoli leggeri, frequenti e senza conducente, studiati per ridurre al minimo i tempi d'attesa e adattare il servizio alle esigenze delle diverse fasce orarie. Di particolare attrattiva per le giovani generazioni il servizio GTT Night Buster, sicuro ed ecologico per spostarsi di notte senza dover pensare al parcheggio, con veicoli videosorvegliati, a metano e, nel caso della linea Star No Car 1, elettrici. Nel fine settimana i bus di tutte le linee notturne, con passaggi ogni ora, portano dai capilinea periferici al capolinea centrale in piazza Vittorio Veneto con fermate nelle vicinanze dei principali locali notturni.

Sul fronte interurbano, grazie a una flotta di oltre 300 autobus, distribuita su oltre 70 linee, per un totale di 13,4 milioni di km l'anno, GTT collega 264 comuni con un'utenza di oltre 13 milioni di passeggeri l'anno nelle province di Torino, Alessandria, Asti e Cuneo. GTT fa parte del consorzio Extra.To, operatore unico dei trasporti della Provincia di Torino, che ha riunito le 21 storiche concessionarie del trasporto pubblico extraurbano che operavano nella provincia di Torino.



**PER GODERSI IN TUTTA TRANQUILLITÀ GLI ANGOLI PIÙ BELLI DEL CAPOLUOGO PIEMONTESE**

## Tpl sì, ma con servizi turistici completi e di qualità

TORINO - Chi l'ha detto che un operatore di TPL non possa offrire anche servizi turistici di prima qualità? Tra le proposte di GTT c'è la possibilità, per torinesi e turisti, di scoprire gli angoli più belli del capoluogo piemontese godendosi il panorama, senza dover pensare alla guida, al traffico, al navigatore satellitare e, infine, a dove trovare parcheggio. Una soluzione unica per conoscere e scoprire Torino è ad esempio salire a bordo del City Sighting: due itinerari per visitare la città e ammirare i suoi meravigliosi volti.

In entrambi i casi un tour con sistema audio digitale multilingue (italiano, inglese, francese, tedesco, spagnolo e russo) e, nel caso della linea "Torino Centro", con audio guida dedicata ai bambini, che si lasciano

così affascinare dal Museo Nazionale del Cinema, dal Museo Egizio e dalle Residenze Reali, come Palazzo Reale e Palazzo Madama, dalle imponenti chiese nel centro cittadino. I bus sono a 2 piani, di cui uno scoperto.

"Torino Inedita" è un bus panoramico a un piano che raggiunge luoghi dal fascino inesplorato: le Officine Grandi Riparazioni, il rinnovato Museo dell'Automobile, il Lingotto con la Pinacoteca Agnelli, Eataly, le infrastrutture realizzate durante le Olimpiadi Invernali 2006 e le fondazioni d'arte contemporanea. Altro esempio di servizio turistico è il progetto della linea 7, curato dall'ATTS (Associazione Torinese Tram Storici), che la Città di Torino ha inserito nel quadro degli interventi a favore del trasporto pubblico a

basso impatto ambientale.

La linea 7 storica offre l'opportunità di viaggiare nel centro città su una sorta di "museo in movimento" dov'è possibile rivivere la storia su tram d'epoca: un unico percorso circolare lungo i grandi viali perimetrali e attraverso il centro storico (il capolinea è in piazza Castello) passando per la stazione di Porta Nuova. L'idea da cui è nata la circolare 7 è quella di riproporre la mitica "Linea dei Viali" gestita a fine Ottocento e inizio Novecento dalla Società "Belga" che aveva in concessione una parte delle linee tranviarie cittadine. Si tratta della linea circolare "G" che iniziò il servizio nel 1893 con capolinea in piazza Statuto e transito in piazza Solferino.

Rispetto al tracciato originario, l'attuale linea 7 presenta la variante lungo corso Vinzaglio perché i binari in piazza Solferino non ci sono più. L'iniziativa, unica in Italia, si ispira ad analoghe esperienze già attuate con successo all'estero, in particolare alla "Market Street Railway" di San Francisco, alle linee storiche di Oporto, Rotterdam, Stoccolma, New Orleans e Santos e alla linea 28 di Lisbona.

I tram, risalenti tutti al periodo tra gli anni '30 e '50, sono stati completamente restaurati: oltre a essere stati riportati esteticamente agli antichi splendori, sono stati pure aggiornati negli apparati tecnici, elettrici e meccanici, per offrire la stessa sicurezza dei mezzi più moderni.

IVECO-IRISBUS / Maresca & Fiorentino fiduciosi nello sviluppo del settore autobus

# “Per ora vendite solo per sopravvivere”

Mauro Zola

**BOLOGNA** - L'erogazione dei fondi pubblici da parte del ministero per l'Ambiente per il trasporto locale in Emilia Romagna è stata l'occasione per la concessionaria Maresca & Fiorentino di incontrare le numerose aziende di trasporto della zona, organizzando un "porte aperte" per tutti i propri clienti. "Così abbiamo potuto condividere i programmi per il prossimo anno - spiega Maria Fiorentino - e avere qualche indicazione su quelle che saranno le loro linee guida".

In più nel piazzale della concessionaria è stato esposto il Citelis ibrido. "Che è stato illustrato da alcuni rappresentanti dell'engineering Iveco. Più in generale abbiamo dato modo ai rappresentanti del trasporto locale di visionare tutta la nostra gamma, senza tralasciare l'aspetto conviviale a cui teniamo molto, visto l'ottimo rapporto con i nostri clienti".

La formula scelta dal dealer comprendeva anche la possibilità di provare i veicoli. "In molti sono arrivati accompagnati dai propri autisti, che si sono mostrati molto soddisfatti dalle prestazioni del Citelis. La necessità di organizzare un momento d'incontro deriva anche dal fatto che le occasioni di trovarsi faccia a faccia con i rappresentanti delle aziende si diradano, ad esempio il salone di Rimini è più dedicato al turismo e risulta essere poco interessante per il trasporto pubblico".

**Come è stato accolto l'autobus ibrido?**

"L'impressione è stata ottima, la soluzione scelta da Iveco è infatti piaciuta per la sua funzionalità. Certo poi bisogna fare i conti con i pochi fondi disponibili, che molto probabilmente verranno impiegati per acquistare un altro tipo di mezzi. Un riscontro molto positivo è arrivato anche per il nostro interurbano Low Entry, soprattutto dai clienti privati che sono interessati ad acquisire linee dalle aziende pubbliche e per cui il Crossway con accesso ribassato può rivelarsi ideale".

I nove milioni di euro arrivati alla Regione e destinati interamente al trasporto su gomma, rappresentano un'ottima possibilità per il concessionario Irisbus, che si trova a lavorare in una delle zone più evolute dal punto di vista del trasporto pubblico.

"L'Emilia Romagna in effetti è sempre stata molto tempestiva nell'erogare fondi, naturalmente quando questi erano disponibili. Rispetto a molte altre regioni si è sempre rivelata una realtà trainante. Anche l'ultimo stanziamento è già stato deliberato e le aziende possono cominciare ad acquistare".

**Come sono stati suddivisi i nove milioni?**

"Spalmati su tutta la Regione, in proporzione al livello d'inquinamento raggiunto nelle

COSÌ SI ESPRIME MARIA FIORENTINO DELLA CONCESSIONARIA CHE HA IL MANDATO DEL COSTRUTTORE TORINESE PER L'INTERA REGIONE EMILIA-ROMAGNA, CHE NEL SETTORE DEL TRASPORTO PUBBLICO PASSEGGERI SI È SEMPRE DIMOSTRATA MOLTO DINAMICA E ATTIVA ANCHE IN QUESTI TEMPI DI CRISI.

varie città. Tra quelle che riceveranno di più c'è infatti Modena, in cui la situazione si è fatta difficile".

**Che tipologia di veicoli richiedono le aziende?**

"In pratica si tratterà di bus tutti alimentati a metano. In E-

milia-Romagna su questo tipo di alimentazione si è investito molto, per i costi ridotti e l'impatto ambientale positivo. Chi,

come le municipalizzate di Bologna o di Ravenna, ha realizzato propri impianti di distribuzione ne sta godendo i benefici. Iveco è stato il primo grande costruttore a investire nello sviluppo di autobus a metano, quando ancora non ci credeva nessuno. I risultati hanno dato loro ragione".

**L'attenzione non si sposterà quindi sugli ibridi?**

"Al momento si tratta di un modello più costoso dei corrispettivi a metano e con manutenzioni più onerose. Qualcuno potrebbe riuscire a venderlo, ma credo che per ora resterà un prodotto di nicchia. Circolano ancora molti autobus Euro 0 e la priorità adesso è di sostituire il più possibile, se si scelgono gli ibridi il numero delle sostituzioni per forza si riduce. Siamo quindi ben contenti di vendere i nostri autobus a metano, che raggiungono il livello

EEV di emissioni, una buona soluzione al giusto costo".

**Cosa succede invece nelle altre regioni che seguono?**

"Anche in Toscana si punta sul metano. In questo periodo lo scenario è in evoluzione, l'acquisizione di Ataf da parte di una cordata sta ridisegnando l'intero scenario dei servizi regionali. Nel frattempo le gare sono ferme, deve uscire un nuovo capitolato ma i tempi credo saranno ancora lunghi. Le Marche hanno ricevuto a loro volta fondi europei e quindi nel 2013 avranno disponibilità economiche anche al di sopra delle proprie possibilità. Anche in quel caso gli acquisti si concentreranno sul metano. L'Umbria è un po' ferma, tutte le realtà sono state accorpate in un'unica azienda, che sta attraversando un momento molto difficile e quindi per ora di gare non se ne parla".



La concessionaria Maresca & Fiorentino, che è stata fondata sul finire degli anni Cinquanta del secolo scorso, ha raggiunto un fatturato di 75 milioni di euro.

UNA TRADIZIONE DI MEZZO SECOLO INIZIATA NEL 1957 A BORGIO PANIGALE

## Grande organizzazione al servizio dei clienti



**BOLOGNA** - La concessionaria Maresca & Fiorentino nasce a Borgo Panigale nel 1957, su iniziativa di due ingegneri (e cognati), Pietro Maresca e Alberto Fiorentino, che lanciano prima una concessionaria auto

Fiat e poi quella riservata agli autobus Irisbus. Questa conta su di una sede a Borgo Panigale, su due punti di appoggio logistici a Bologna San Donato e Jesi oltre che su due uffici commerciali a Firenze e Perugia.

Attualmente il presidente del gruppo, che ha raggiunto un fatturato di 75 milioni di euro, è ancora Alberto Fiorentino, mentre degli autobus si occupano Maria Fiorentino per la parte del trasporto pubblico e Angelo Maresca per i minibus e i ricambi.

Una parte centrale dell'attività è svolta dall'officina di Bologna, in cui vengono riparati anche gli autobus turistici del marchio, e che viene supportata nelle regioni di competenza da una rete di ventitre officine e due carrozzerie autorizzate. Queste vengono rifornite dal magazzino ricambi della concessionaria, che si sviluppa su due piani in un'area di 1.200 mq e che gestisce un totale di 18mila codici numerici, il che vuol dire 57.500 pezzi di ricambio sempre disponibili, con un valore complessivo di 4milioni e 500mila euro.

"Il nostro servizio di consegna attivo sulle 24 ore ci ha premiato - conferma Maria Fiorentino - e permesso di aumentare i volumi. Siamo partiti qualche anno fa con un fatturato di sei milioni per arrivare oggi a venti milioni".

**Per un'azienda come la vostra che commercializza soltanto autobus per il trasporto pubblico e minibus, come si prospetta quest'anno?**

"Una vena di ottimismo dobbiamo conservarla, per fare bene questo lavoro bisogna crederci. Il 2012 è stato un anno di calma piatta e anche lo stanziamento attuale vuol dire in realtà sessanta bus in tutta la Regione, una goccia nel mare dopo anni senza gare".

**Possiamo fare qualche numero complessivo?**

"Sono irrisori. Noi siamo fortunati, avendo il mandato per quattro regioni riusciamo a mantenere un numero di vendite che ci permette di sopravvivere. Grazie anche a una struttura snella, non particolarmente costosa".

**Come va invece per i minibus?**

"Funziona, pur se i comuni, che sono i principali acquirenti, sono a loro volta in difficoltà".



VAN HOOL / La gamma TX punta di diamante dell'offerta turistica

# Viaggiare all'insegna della modernità

LA FAMIGLIA DEI MODELLI TX, MOTORIZZATI CON UNITÀ DAF O MAN ED EQUIPAGGIATA CON CAMBIO MERCEDES-BENZ O ZF ASTRONIC, È COMPOSTA DA DIVERSI MODELLI IN GRADO DI SODDISFARE TUTTE LE ESIGENZE DI TRASPORTO.

Fabio Basilico

**LIER-KONINGSHOOIKT** - Nel 2011 il costruttore belga Van Hool, oggi punto di riferimento indipendente a livello europeo nel settore autobus e pullman, presenta la gamma TX, stato dell'arte nella costante evoluzione dei suoi bus da turismo. La parte frontale dei modelli della famiglia TX è caratterizzata da un design sportivo e attuale che continua linearmente sulla fiancata, imponendo in tal modo lo standard per la nuova generazione di pullman di lusso firmati Van Hool. Il telaio delle finestre in inox accentua il carattere sportivo e dinamico della gamma e mette in risalto il tipico look Van Hool. Inoltre, la fiancata liscia del veicolo migliora le proprietà aerodinamiche che contribuiscono al contenimento dei consumi.

I tecnici belgi hanno progettato dei blocchi luci personalizzati che sono un vero e proprio punto di attrazione della gamma e rispecchiano il carattere dinamico, sportivo e solido della serie TX. Le lampade bixeno e alogene, le luci diurne integrate e gli indicatori di direzione si trovano in un alloggiamento totalmente schermato che facilita la manutenzione e prolunga la durata delle lampade. Per aumentare la sicurezza, la funzionalità e la durata, la gamma TX è anche dotata di una nuova generazione di lampade a LED. La parte posteriore, elegante e dinamica, presenta una griglia di aerazione posizionata al centro che garantisce una portata d'aria che soddisfa già i requisiti per i motori Euro 6. Analogamente al frontale, anche il retro propone nuovi blocchi luce personalizzati, a LED e schermati.

Il design è completato dal nuovo paraurti in tre parti e dal deflettore sul condotto di scarico.

## AUTISTA AL CENTRO DELL'ATTENZIONE

A bordo, il nuovo cruscotto è stato progettato pensando in modo particolare al comfort e all'ergonomia della postazione di lavoro dell'autista. All'insegna della funzionalità, è stato creato più spazio per facilitare la salita e la discesa del conducente: la leva del cambio, per esempio, è stata integrata nel cruscotto. Dal riscaldamento all'illuminazione, dagli specchietti alla verifica dei parametri del veicolo, tutto è sotto controllo grazie alla nuova manopola multifunzione dall'utilizzo intuitivo e dai tasti rapidi per le funzioni principali che consentono al driver di impostare rapi-

damente i parametri corretti e consultare le informazioni necessarie. Inoltre, è possibile impostare le preferenze personali dell'autista per soddisfare al massimo le sue esigenze individuali. Con la manopola multifunzione, il display a colori funge da interfaccia intuitiva a tutte le impostazioni possibili. Anche i passeggeri usufruiscono della cura particolare che i progettisti Van Hool hanno riservato a piccoli e grandi dettagli, come l'ingresso più spazioso, l'ampia metratura delle vetrate, l'illuminazione dell'abitacolo con strisce a Led, la luce di lettura in fibra ottica. Su tutta la gamma TX è stato montato un nuovo sistema di climatizzazione che è all'avanguardia da tutti i punti di vista: aerazione, riscaldamento, aria condizionata e comando. Il sistema di aria condizionata ha una maggiore capacità (35 kW per il raffreddamento e 42 kW per il riscaldamento), una maggiore erogazione dell'aria e una ridotta rumorosità.

La gamma TX, motorizzata con unità Daf o Man ed equipaggiata di base con cambio

Mercedes-Benz e in alternativa con ZF Astronic, è composta da diversi modelli. Alicron è alto 3,47 o 3,60 m ed è proposto in Italia in 3 lunghezze (10,5-12,2 e 13 m), tutte su 2 assi. Con i suoi 10,50 metri di lunghezza, il TX11 è un veicolo che si presta come autobus extra lusso. Di serie è equipaggiato con motore Daf 9.186 cc da 360 cv; in optional è disponibile l'unità Man da 360 cv. Il modello TX15, lungo 12,20 m, è un autobus comodo per molti viaggi, come del resto il TX16 lungo 13 m, che ha la peculiarità di un vano portabagagli più capiente. Entrambi sono dotati di motore Daf da 12.902 cc e 408 cv (in alternativa unità Man da 400 cv). Acron a 3 assi è alto 3,6 m e offre ampio spazio per i bagagli. Il suo progetto costruttivo permette inoltre il contatto diretto tra autista, guida e passeggeri. È disponibile in 4 lunghezze: da 12,2 m, 13,2 m, 14 m e 14,96 m. Il modello TX15 da 12,2 m monta di serie il motore 12.902 cc Daf da 408 cv e in alternativa propone il Man da 400 cv. Le altre tre versioni propongono come motorizzazione standard il 12.902 cc Daf da 462 cv con optional il Man da 440 cv. Astron a 3 assi è la versione più alta di Acron (3,73 m), disponibile in due lunghezze: 13,2 e 14,04 m. Il vano bagagli offre una capienza di ben 18 metri cubi e l'allestimento prevede un vano cuccetta per autista e una spaziosa toilette. La motorizzazione da 12.902 cc è firmata Daf ed eroga 462 cv. A richiesta è disponibile il motore Man da 480 cv. Punto chia-

ve della proposta del modello Astronef a 3 assi è la positiva esperienza di viaggio, assicurata da un pavimento inclinato in cui viene premiata la visuale e da contenuti di lusso e comfort. A cui contribuisce la lista degli optional, in cui sono presenti anche diversi elementi per l'intrattenimento dei passeggeri e dispositivi di sicurezza aggiuntivi. Astronef è disponibile in tre lunghezze: 12,3 m, 13,2 m e 14,04 m. Anche in questo caso, la motorizzazione è la 12.902 cc Daf da 462 cv con l'alternativa Man 480 cv.

## PORTABAGAGLI AL TOP PER ALTANO

TX Altano ha un nome che rimanda alla sua caratteristica principale: l'altezza del vano portabagagli. È un autobus turistico alto 3,73 m, a 3 assi, disponibile in 3 lunghezze: 13,2 m, 14,04 m e 14,96 metri. Modello sopraelevato, presenta tutti i tratti identitari dei TX: infrastruttura solida, costruzione sicura e stabile con struttura antibalzo, cruscotto ergonomico con schermo Lcd centrale e climatizzazione integrata. L'offerta di motorizzazioni è la stessa dell'Astronef. E lo stesso vale per l'ultimo membro della famiglia TX, l'Astromega, veicolo a due piani che grazie agli ampi gradini permette un agevole accesso a bordo. Moderno autobus da turismo, con dotazioni adeguate per consentire viaggi all'insegna del massimo comfort, Astromega viene commercializzato nelle versioni da 13,2 m (TX25) e 14,1 m (TX27).



Il TX27 Astromega e sopra il TX17 Astronef. In alto a sinistra, altri modelli che compongono la gamma TX del costruttore Van Hool.

IL MAGGIOR COSTRUTTORE INDIPENDENTE DI AUTOBUS E PULLMAN IN EUROPA OCCIDENTALE

## L'ascesa di Van Hool dagli anni Quaranta a oggi



**LIER-KONINGSHOOIKT** - Van Hool NV, il maggior costruttore indipendente di autobus integrali e pullman da turismo in Europa occidentale, è stata fondata a Koningshooikt, nei pressi di Lier, in Belgio, nel 1947 da Bernard Van Hool. Dopo la Seconda Guerra Mondiale, l'economia incomincia lentamente a riprendersi evidenziando altresì una grande penuria di mezzi di trasporto.

Ravvisando proprio in questa carenza una grande opportunità, Van Hool costruisce una carrozzeria iniziando a lavorare su un telaio di un vecchio camion militare. È così che nasce il primo veicolo firmato Van Hool. Dopo qualche anno viene avviata la costruzione di interi autobus e pullman, con la produzione in proprio anche dei telai. Negli anni Sessanta, il trasporto merci su strada conosce una crescita esponenziale e nel 1964 nascono i primi semirimorchi Van Hool.

Nel 1974 Van Hool costruisce un grande complesso per la fabbricazione di veicoli commerciali, preludio al successivo sviluppo dell'azienda. Pur rimanendo un'azienda a carattere familiare, Van Hool è diventata uno dei più grandi costruttori indipendenti di auto-

bus e pullman da turismo integrali nonché veicoli industriali in Europa.

La filosofia industriale di Van Hool consiste nella combinazione, dal momento della progettazione in poi, di una forte standardizzazione produttiva e un'approfondita flessibilità industriale che le permette di venire incontro alle necessità di diversi mercati, in cui è fortemente presente anche in virtù di collaborazioni attuate con importanti costruttori di telai, come la svedese Scania.

La Casa belga produce ogni anno circa 1.600 autobus e pullman da turismo, urbani e interurbani nonché oltre 4.500 semirimorchi, autocisterne e container cisterna, settore in cui Van Hool è leader indiscusso del mercato belga. Oltre l'80 per cento della sua produzione viene esportato, per circa i due terzi in Europa e il resto in America, Asia e Africa. Van Hool ha un fatturato annuo di oltre 450 milioni di euro, di cui due terzi appannaggio del settore bus e un terzo del settore macchine industriali. L'azienda è presente sul mercato italiano dall'aprile 2009 con propri uffici commerciali a Reggio Emilia.

IVECO / Un Daily Minibus CNG promuove l'utilizzo del metano

# Gas compresso per il trasporto collettivo

AL DAILY MINIBUS CNG IVECO HA AFFIDATO IL COMPITO DI RAPPRESENTARE LO STATO DELL'ARTE DELLA TECNOLOGIA A GAS COMPRESSO APPLICATA AL TRASPORTO COLLETTIVO. IL DAILY MINIBUS CNG COMBINA LE TRADIZIONALI CARATTERISTICHE DEL DAILY A UN MOTORE IN GRADO DI RIDURRE SIA L'IMPATTO DEL VEICOLO SULL'AMBIENTE SIA I COSTI DI GESTIONE, CON UN RISPARMIO SUL COSTO DEL CARBURANTE FINO AL 40 PER CENTO.

Nils Ricky

TORINO - Prosegue senza interruzioni l'impegno di Iveco nella promozione e diffusione del trasporto a metano. All'ultimo Motor Show di Bologna il costruttore ha presentato un Daily Minibus CNG (Compressed Natural Gas), esposto in un'area esterna allestita in collaborazione con Eni, che, a Bologna, ha promosso l'utilizzo del metano attraverso l'esposizione di alcuni veicoli alimentati a gas naturale.

## TRASPORTO COLLETTIVO

Al Daily Minibus CNG Iveco ha affidato il compito di rappresentare lo stato dell'arte della tecnologia a gas compresso applicata al trasporto collettivo. Il Daily Minibus CNG combina le tradizionali caratteristiche del Daily di affidabilità e robustezza a una motorizzazione, sviluppata in collaborazione con FPT Industrial, in grado di ridurre sia l'impatto del veicolo sull'ambiente sia i costi di gestione, con un risparmio sul costo del carburante fino al 40 per cento. Il veicolo è equipaggiato con motore 3 litri da 136 cv e 350 Nm di coppia massima e può trasportare fino a 22 passeggeri.

Iveco è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a metano. Il costruttore offre oggi la gamma più ampia con questa

propulsione: in totale sono circa 12mila i veicoli Iveco a gas naturale che oggi circolano nel parco di aziende private e della pubblica amministrazione, di cui circa 5mila Daily, 2mila veicoli della gamma media e pesante e circa 5mila autobus.

La gamma Daily Minibus comprende più di cento configurazioni per trasportare fino a 25 passeggeri in cinque allestimenti disponibili e utilizzabili in diversi tipi di missione, da quella urbana al trasporto scolastico e turistico. La vetrata laterale garantisce luminosità al veicolo e offre una vista panoramica del paesaggio circostante, consentendo di soddisfare le esigenze di comfort dei passeggeri.

L'equipaggiamento di serie, come l'antibloccaggio delle ruote (ABS), il controllo della trazione (ASR), il controllo elettronico di stabilità di ultima generazione (ESP), il sistema di assistenza alla partenza in salita (Hill Holder) e il limitatore di velocità, rende il Daily Minibus uno dei veicoli più sicuri della sua categoria. Il veicolo, inoltre, può essere integrato con un airbag per il conducente, i fari fendinebbia con funzione Fog Cornering, un freno elettrico e, per le versioni furgone vetrato CNG, può essere alimentato anche a benzina in "Recovery Mode".

Lo scorso aprile la Casa torinese ha presentato al Salone "Bedrijfsauto" 2012, presso il



Iveco è leader europeo nel settore dei veicoli alimentati a metano. Il costruttore offre oggi la gamma più ampia con questa propulsione: in totale sono circa 12mila i veicoli Iveco a gas naturale che oggi circolano nel parco di aziende private e della pubblica amministrazione, di cui circa 5mila Daily.

RAI di Amsterdam, lo Stralis LNG, veicolo a gas naturale liquefatto adatto alla distribuzione sulle tratte medie e alle consegne notturne, commercializzato poi in tutta Europa. Lo Stralis LNG Natural Power è ideale per missioni di distribuzione a livello regionale e nazionale, come ad esempio il trasporto di carburante. Il veicolo è un trattore a due assi con semirimorchio, motore Cursor 8 a

gas naturale da 330 cv di potenza, cambio manuale, Intarder, EBS di serie, e può essere allestito per applicazioni che vanno dalle 18 alle 40 tonnellate.

## INVESTIMENTO DI VALORE

Iveco ha fatto sua la considerazione che oggi l'impiego di veicoli a gas naturale rappresenta un investimento di grande

valore sociale e un valore economico per il cliente. Uno dei vantaggi principali della tecnologia LNG è che essa rende possibile una maggiore autonomia del veicolo, che può raggiungere circa 750 km.

Ai notevoli benefici in termini di riduzione delle emissioni, del resto già conseguiti con la tecnologia CNG di Gas Naturale Compresso, l'LNG permette di ridurre la tara del veicolo e di

umentare il carico utile. Per missioni di distribuzione regionale, è stato stimato che, su circa 40mila chilometri percorsi in un anno, il risparmio che deriva dall'utilizzo di un veicolo a gas naturale rispetto a un veicolo diesel sia pari a circa 10mila euro. Su missioni di raccolta rifiuti si stima invece un risparmio fino a circa 20mila euro l'anno.

## QUESTIONE DI PRIORITÀ

La tecnologia dei veicoli a gas naturale continua a rappresentare una priorità nelle attività di Iveco che è stata tra i pochi costruttori ad aver intuito con lungimiranza l'importanza del metano come fonte energetica alternativa. Fin dal 1995 Iveco rivolge la massima attenzione alla propulsione a gas naturale e oggi, oltre a essere l'unica azienda di veicoli commerciali e industriali a offrire un'intera gamma di veicoli a metano, è leader europeo nella ricerca e nella commercializzazione di questi veicoli.

Nei veicoli che utilizzano la tecnologia CNG, il metano è immagazzinato allo stato gassoso a 200 bar in serbatoi d'acciaio. Nei veicoli LNG, invece, il gas naturale liquefatto è immagazzinato allo stato liquido a -125°C in serbatoi criogenici ed è convogliato al motore come gas naturale allo stato gassoso, dopo essere stato scaldato in uno scambiatore di calore. Le opportunità di mercato per questi veicoli riguardano in particolare la distribuzione alimentare e di combustibili, gli operatori logistici e la distribuzione notturna, dove la ridotta rumorosità è assicurata dai motori a combustione comandata.

Mediamente, la riduzione di rumorosità dei veicoli Stralis alimentati a gas naturale è compresa tra i 3 e i 6 decibel, rispetto a un veicolo di pari potenza con motore diesel. Questi mezzi sono stati sperimentati da importanti clienti in Europa: i risultati ottenuti sono positivi e dimostrano che questi veicoli possono avere un ampio vantaggio di utilizzo, per missioni diversificate in ambito distributivo.

Iveco ha programmato la disponibilità di modelli LNG anche nelle versioni cabinato a 2 e 3 assi, per missioni urbane ed extraurbane con trasmissione manuale a 16 marce e rallentatore idraulico o in alternativa con trasmissione automatica a 6 marce con convertitore di coppia idraulico e rallentatore integrato. Il motore Cursor 8 a gas naturale, inoltre, rispetta i limiti di emissione della normativa Euro 6 che entrerà in vigore dal 2014. Inoltre, i veicoli commerciali Iveco a gas naturale possono già oggi utilizzare il biometano, una delle fonti di energia rinnovabile con le migliori credenziali in termini di riduzione delle emissioni di CO2.

SIEMENS / La Wiener Linien mette in servizio a Vienna la prima serie di autobus elettrici

# L'Austria è avanti

GIÀ SULLE STRADE DELLA CAPITALE VIENNA IL PRIMO eBUS FORNITO IN COLLABORAZIONE CON IL PRODUTTORE RAMPINI. ENTRO L'ESTATE 2013 SI ARRIVERÀ A 12 UNITÀ.

VIENNA - Gli autobus elettrici purtroppo sono ancora una realtà piuttosto marginale in Italia, vengono per lo più utilizzati in piccoli centri storici e in zone urbane limitate. Uno scenario destinato a cambiare profondamente nei prossimi anni: la mobilità punta sempre più alla sostenibilità e sono sempre più numerosi gli esempi in Italia e in Europa dello sviluppo della filiera del trasporto elettrico. È forse presto per dire che siamo davanti a un nuovo modello di eco-mobilità, ma almeno alla Wiener Linien, l'azienda municipale di trasporto pubblico austriaca, ci stanno provando, mettendo in servizio a Vienna il primo bus elettrico (eBus) fornito dalle italiane Siemens e Rampini. Si tratta del primo di dodici veicoli che la società viennese ha deciso di implementare per offrire alla capitale un servizio completamente elettrico entro l'estate del 2013. A ogni fermata e a ogni capolinea, il bus elettrico si ricarica attraverso un pantografo montato sul tetto, immagazzinando l'energia nelle batterie in soli 15 minuti. L'eBus, inoltre, recupera l'energia frenante e ha un'autonomia di 120-150 chilometri. La soluzione innovativa e la tecnologia drive dei dodici bus elettrici fanno parte del portfolio Siemens, mentre la prima serie di questo modello elettrico è stata realizzata in collaborazione con il produttore di autobus Rampini. L'intero fabbisogno energetico è immagazzinato in batterie, collocate all'interno del bus, che consentono anche il funzionamento dei sistemi di condizionamento e riscaldamento dell'aria. I principali vantaggi rispetto ai veicoli alimentati a gas o a diesel sono la minore energia richiesta (circa il 25 per cento in meno), i minori costi di manutenzione e il completo funzionamento a emissioni zero.

Siemens ha sviluppato e fornito il sistema di controllo e drive per i bus elettrici. A ogni fermata, l'elettricità viene assorbita dal pantografo montato sul tetto del veicolo. Il carica batterie è installato all'interno del bus e l'energia recuperata in frenata è rigenerata attraverso motori trifase e re-immessa nelle batterie al litio-ferrite. Durante la notte, le batterie si ricaricano lentamente con 15 chilowatt nel deposito dei bus. La capacità di una batteria è di 96 chilowattora. L'eBus compatto e a pianale ribassato può



trasportare fino a 40 passeggeri e raggiungere una velocità massima di 62 km/h. Non emette CO2 ed è estremamente silenzioso. Grazie a questo progetto, l'azienda di trasporto pubblico Wiener Linien ha vinto il premio Ebus, riconoscimento ambientale conferito dal Forum Tedesco della Logistica e del Trasporto alle soluzioni innovative nell'ambito degli autobus elettrici. Selezionata tra circa 50 operatori in un concorso suddiviso in sette diverse categorie, l'azienda Wiener Linien è stata scelta quale primo operatore ad aver implementato e integrato i bus elettrici in un servizio pubblico pianificato in Europa.

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER

RENAULT PREMIUM OPTIFUEL 430 & 460

## Un ulteriore passo avanti nella riduzione dei consumi

Con la nuova versione da 430 cavalli, Renault Trucks arricchisce la gamma lunghe distanze e consolida il primato nel risparmio di carburante.

Noi consigliamo Renault Trucks Oils e Renault Trucks Financial Services.

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



**ALL FOR FUEL ECO**

