



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

Intervista esclusiva al Presidente Iveco

Pierre Lahutte va sul pesante

Paolo Altieri a pagina 4



Servizio a pagina 26

Ottime le performance del Team Petronas De Rooy Iveco

IVECO ANCORA SUL PODIO DELLA TERRIBILE DAKAR

Oltre 100 veicoli svedesi entrano nella flotta del trasportatore di Frosinone PIGLIACELLI PUNTA FORTE SU SCANIA



Servizio a pagina 18

L'azienda del gruppo di Emilio Mondelli attenta alla sostenibilità ambientale STRALIS A GAS PER T.&T.I. CARGO LINE



Servizio a pagina 22

Lamberet

Serafini: "Escalation
continua nel
mondo del freddo"



Servizio a pagina 6

Realtrailer

Giopp: "Con noi
Krone punta
a grandi traguardi"



A pagina 20

Pirelli Industrial

Laraia: "Truck e Bus
sono settori
sempre più strategici"



A pagina 43



COMPLETA RIORGANIZZAZIONE DELLA SQUADRA ITALSCANIA

Franco Fenoglio il rivoluzionario



Excellent reliability great endurance!



Dakar 2017

PETRONAS *Urania*®

   PETRONASBRANDS



Congratulazioni al Team PETRONAS De Rooy IVECO per il terzo posto alla Dakar 2017.

Un nuovo podio conquistato da PETRONAS Lubricants! Una delle sfide più ardue al mondo, ma non impossibile da vincere; anche se significa affrontare 9.000 km in condizioni estreme. Forte della sua tecnologia, PETRONAS Urania offre olii motore di elevata qualità in grado di accrescere le prestazioni del motore, proteggerlo dalla formazione di depositi in condizioni estreme per prevenirne i guasti e garantirgli lunga vita. Dalle competizioni sportive all'uso quotidiano sul vostro camion, potrete sempre contare sull'olio motore PETRONAS Urania.

NUOVO STRALIS *XP*

TCO₂ CHAMPION

VIAGGIA SENZA PENSIERI CON STRALease!



TUO A 1.000€ AL MESE!
CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE **800-800288**

PIÙ FLESSIBILITÀ

Puoi scegliere la durata del leasing più adatta a te: 36, 48 e 60 mesi

PIÙ LIBERTÀ

Al termine del leasing puoi decidere se tenerlo o restituirlo

PIÙ PERSONALIZZAZIONE

Manutenzione & Riparazione e servizi assicurativi personalizzabili inclusi nella rata. Scegli la formula su misura per te!

PIÙ VALORE

Tutto quello che hai sempre desiderato ma che nessun leasing ti ha mai dato!

STRALease: LA NUOVA FORMULA FINANZIARIA CAMPIONE DI CONVENIENZA.

STRALease è la formula finanziaria personalizzabile "tutto compreso" che ti toglie i pensieri e fa partire i tuoi affari a bordo del Nuovo Stralis, il campione di TCO₂ completamente rinnovato nella catena cinematica e nei sistemi elettrici ed elettronici, e con nuove caratteristiche per il risparmio di carburante. Con un anticipo su misura e un'unica rata mensile fissa, avrai subito il tuo Nuovo Stralis, più assicurazione Furto & Incendio e Manutenzione & Riparazione compresi per tutta la durata del finanziamento. E grazie all'alto valore residuo, fisso e garantito, al termine del contratto potrai scegliere se restituire il tuo Nuovo Stralis oppure riscattarlo con pagamento diretto o rifinanziamento.

Scegli di spendere meno per avere di più: per il tuo Nuovo Stralis scegli STRALease.

Numero verde
800-800288
lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sulla gamma Nuovo Stralis trattore, fino al 28/02/2017. Offerta soggetta a condizioni e disponibile anche su versioni non XP. Modello di riferimento: AS440S46T/P con GPS predittivo, con cambio Hi Tronix 12 m, rallentatore integrato, spoiler. Valore di fornitura 83.400 €, leasing a 48 mesi, anticipo versato dal cliente 17.000 €, valore finale di riscatto 34.500 €, canone 1.000 € al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, Contratto Manutenzione e Riparazione 2XL-Life 4 anni/120.000 km/anno. Iasso Leasing 2,50%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli Informativi disponibili presso le concessionarie aderenti all'iniziativa. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

INTERVISTA ESCLUSIVA / PIERRE LAHUTTE

Tutto pronto per l'attacco



PAOLO ALTIERI
TORINO

Non è la fredda giornata invernale, che fa da contorno al nostro incontro di inizio anno nel suo ufficio, a frenare le ambizioni di Pierre Lahutte. Anzi. Il Brand President Iveco è un vulcano di idee in piena attività. Arrivato ai vertici di Iveco nel luglio 2014, il manager francese ha dimostrato di avere il dono della determinazione unitamente all'innata passione per il prodotto oggetto delle sue attenzioni. A due anni e mezzo dal suo insediamento, Pierre Lahutte può a ragione essere orgoglioso del lavoro svolto a capo del suo team: Iveco ha recuperato con orgoglio il ruolo internazionale che aveva nel periodo seguito alla sua fondazione nel 1975 e oggi si propone come player globale. Un vero e proprio ritorno ai fasti delle origini, quando Iveco si è affacciata sul mercato proponendosi come azienda interculturale dotata di visione internazionale. Superate le difficoltà di mercato che l'hanno costretta a ripiegarsi su se stessa puntando in primis sul consolidamento della sua posizione di leader sul mercato italiano, oggi Iveco, all'interno delle strategie globali del Gruppo CNH Industrial, è fortemente determinata dall'ambizione di essere protagonista del mercato europeo e mondiale. Le carte vincenti non mancano, a cominciare da una gamma prodotti rinnovata e da un know-how tecnologico che le ha permesso, ad esempio, di diventare punto di riferimento internazionale nella proposta di motorizzazioni a gas naturale nel settore truck e bus.

“Nel 2016, il mio secondo anno pieno alla guida di Iveco, l'azienda ha fatto un enor-

me passo avanti in termini di risultati conseguiti; non così grande come nel 2015 ma in ogni caso abbiamo migliorato significativamente le nostre performance - esordisce Pierre Lahutte - La quota di mercato è in notevole rialzo in Europa, favorita dal Daily che continua ad avere un successo fenomenale trascinato dalla trasmissione automatica Hi-Matic che si sta dimostrando un reale vantaggio competitivo, soprattutto sui mercati del Nord Europa. Il nuovo Daily ha guadagnato share in tutti i paesi d'Europa nel 2016, solo in Italia le performance sono state meno brillanti, rallentamento probabilmente dovuto al lancio posticipato del cambio automatico che ora invece è disponibile. Il nuovo Daily si stima abbia raggiunto il 12 per cento di quota in Europa nel segmento 3,5-6 t, e in quello 6-7,5 t abbiamo ancora guadagnato punti arrivando al 32,5 per cento con il nuovo Daily ed Eurocargo qualificandoci come leader assoluti del segmento medio. In quello dei pesanti, la domanda ha superato le nostre aspettative causando un leggero ritardo delle consegne di camion alimentati a gas, pensiamo di chiudere con una quota europea di circa 7,8 per cento. Abbiamo quindi consolidato il guadagno dell'anno passato ma non abbiamo migliorato la posizione”.

STRALIS XP CONVINCE I CLIENTI

Ed è proprio sui pesanti che Pierre Lahutte intende concentrare le sue attenzioni. “Il lancio dello Stralis XP è andato molto bene - spiega - con risultati sui consumi stupefacenti: l'11,2 per cento di risparmio calcolato dai nostri ingegneri è stato certificato in



STRALIS - Già nel 2016 la gamma Stralis, soprattutto nelle versioni a gas, ha registrato in Italia come in Europa un sensibile successo che è destinato a essere ancora più consistente nel corso del 2017, anno della grande sfida Iveco nel settore dei pesanti.

modo indipendente dal TÜV ed è ampiamente constatato dai clienti; aggiungiamo poi un altro 10 per cento sui servizi. Il potenziale di crescita è dunque confermato. Non a caso, abbiamo di recente siglato in Italia un accordo quadro per la fornitura di 600 camion; in grande maggioranza si tratta di Stralis 460 XP”.

Degne di nota sono anche le performance dello Stralis NP a metano. “Nel 2016 in soli 6 mesi dal lancio - conferma Lahutte - abbiamo registrato il volume di ordini che avevamo pianificato per l'intero 2017. I ritorni sono estremamente positivi: i clienti ci dicono che l'NP è un veicolo morbido e poco rumoroso, confortevole e prestazionale, in grado di cambiare in meglio il lavoro dell'autista. I

driver sono contenti anche di guidare un mezzo ecologico. Gli ordini arrivano da tutta Europa, in particolare da Francia, Italia e Belgio. Le grandi aziende credono nell'ecologia e nella sostenibilità e vogliono il nostro veicolo. Siamo favoriti anche dal fatto che sta aumentando il divario tra il prezzo del diesel, in aumento, e quello del gas che è stabile o diminuisce. Ci sono poi paesi in Europa, come Francia e Spagna, che stanno seguendo una precisa politica d'incentivazione del metano con la prospettiva di un aumento del prezzo del gasolio e della sua tassazione”. “Il gas diventa sempre più competitivo - ammette soddisfatto Lahutte - Sicuramente, Iveco vanta un indubbio vantaggio storico in questa tecnologia.

Non sono preoccupato della concorrenza perché ritengo che serva la concorrenza per creare un mercato e ricavarne i vantaggi, in primis quello di introdurre concetti innovativi. Il gas naturale rappresenta sul mercato europeo meno dell'1 per cento ma l'inversione di tendenza è iniziata e comincia a essere rilevante, per esempio in Italia e in Francia. In quest'ultimo paese, nel settore bus, chi ha ridotto di metà la sua quota di mercato rispetto a due anni fa ha fatto l'errore di togliere dalla gamma le proposte gas e ibrido a vantaggio del diesel”.

Sull'onda dell'ormai inarrestabile avanzata della proposta metano, Iveco scommette in un 2017 all'insegna dell'offensiva sui pesanti: “In Italia e Spagna Iveco è leader

mentre nel resto d'Europa dobbiamo recuperare il posto che ci spetta. Il 2017 sarà per Iveco non solo l'anno del gas ma anche l'anno del pesante. I segnali positivi non mancano: abbiamo seminato bene per quanto riguarda il metano nell'offerta Stralis e stiamo raccogliendo i primi frutti: nel mese di dicembre per la prima volta Iveco è arrivata a una quota superiore al 10 per cento nel segmento dei pesanti; bisogna tornare indietro di dieci anni per vedere un simile risultato. Grazie alla proposta a metano, in Germania, un paese tradizionalmente legato al diesel, siamo riusciti a qualificarci come primo importatore di veicoli sopra le 3,5 t, grazie a Daily, Eurocargo e ai bus”.

“La quota del 10 per cento

IVECO BRAND PRESIDENT

Iveco con la gamma pesante

A DUE ANNI E MEZZO DAL SUO ARRIVO AI VERTICI DI IVECO, PIERRE LAHUTTE PUÒ A RAGIONE ESSERE ORGOGLIOSO: IL COSTRUTTORE HA RECUPERATO IL RUOLO INTERNAZIONALE CHE AVEVA NEL PERIODO SEGUITO ALLA SUA FONDAZIONE E OGGI SI PROPONE COME PLAYER GLOBALE. LE CARTE VINCENTI: UNA GAMMA PRODOTTI RINNOVATA E UN KNOW-HOW TECNOLOGICO CHE LE HA PERMESSO, AD ESEMPIO, DI DIVENTARE PUNTO DI RIFERIMENTO INTERNAZIONALE NELLA PROPOSTA DI MOTORIZZAZIONI A GAS NATURALE.

nei pesanti - aggiunge il Presidente - è stata ottenuta nel suo complesso grazie alla percezione della qualità della nostra proposta tecnologica Hi-SCR Euro VI: i clienti constatano direttamente che è quella che funziona meglio. Nel 2017 il nostro progetto è triplicare il volume del gas e quindi trascinare la ripartenza dei pesanti con importanti novità di prodotto nel secondo semestre dell'anno. E ovviamente vogliamo continuare a crescere in tutti i segmenti. Basti considerare il forte potenziale che ha ancora da esprimere il Daily".

La strada è tracciata e Pierre Lahutte non arretra di un passo. "Siamo sulla giusta traiettoria, il brand sta riconquistando il rispetto e la fiducia del mercato, abbiamo un bagaglio tecnologico all'avanguardia. Il nostro motto è 'qualità senza compromessi'. E i consumatori se ne accorgono. Aggiungiamo il rinnovo prodotti, la tecnologia Hi-SCR, la sostenibilità, che storicamente è un nostro cavallo di battaglia e non una moda passeggera... Vogliamo ulteriormente migliorare i risultati raggiunti e tornare a essere protagonisti nel segmento dei pesanti. Tra i nostri obiettivi rientra l'aggiornamento della gamma per il cava-cantiere, un settore dove eravamo tra i più forti in Europa e che abbiamo abbandonato focalizzandoci sui trattori stradali. Il movimento terra è cambiato in questi anni e l'off road puro con veicoli del tipo del nostro Trakker ha perso rilevanza a favore di veicoli a impiego misto on road-off road. Vogliamo quindi aggiornarci con un nuovo prodotto che avrà un grosso impatto sul mercato, dove torneremo ad avere la leadership".

Tra i primi costruttori full liner, Iveco sta rinascendo per

essere numero uno a livello internazionale. Su questo punto Pierre Lahutte, favorevole da subito all'internazionalizzazione dell'azienda, ha le idee chiare: "Faccio un solo esempio: in Polonia vantiamo una quota del 17 per cento con il Daily. Iveco è destinata a essere player di rilievo in Europa. L'Italia è ripartita ma la nostra vision è andare al di là dell'Italia, anche per il beneficio dell'economia italiana. Non dimentichiamo che Iveco è il primo marchio importato in Germania. L'internazionalizzazione è nel Dna di Iveco ma è anche nel cuore della strategia di CNH Industrial, il Gruppo di cui facciamo parte, uno dei più importanti a livello globale. La crisi mi ha insegnato che il mondo è globale e non si può ragionare senza una visione globale. Puntare su un mercato e una cultura è fallimentare. Iveco ha fatto in passato questo errore. La grande Iveco degli inizi era un'azienda multiculturale, forte in diversi mercati. Poi, durante la crisi economica, con tutte le sue conseguenze, Iveco ha perso di vista questa istanza chiudendosi su se stessa e dando maggiore attenzione al solo mercato italiano. Oggi intendo riprendere quell'istanza all'interno dell'offensiva strategica di CNH Industrial. I passi che abbiamo fatto negli ultimi due anni sono incoraggianti anche perché il mercato sta cambiando velocemente. Per noi la trasformazione è un'enorme opportunità. C'è ovviamente la radice di Iveco come costruttore italiano ma oggi il brand deve qualificarsi essenzialmente come una realtà internazionale che apporta beneficio al suo paese d'origine grazie al suo ruolo di grande esportatore di prodotti costruiti in Italia e destinati ai mercati esteri".

IVECO PROIETTATA NEL MONDO

L'orizzonte di Pierre Lahutte abbraccia tutti i mercati del mondo. "Stiamo ricostruendo l'identità e il ruolo di Iveco in Europa, che va considerata il nostro mercato domestico - prosegue il manager francese - Altre importanti aree geografiche sono l'Africa e il Medio Oriente. Siamo cresciuti in Africa, un mercato prevalentemente basato sui veicoli pesanti, nel quale Iveco è oggi uno dei tre top player: è proprio quest'ultimo il continente dove puntiamo a crescere anche con l'offerta del Daily minibus. In America Latina sono ottimi i risultati conseguiti in Argentina, dove Iveco è numero uno, mentre il mercato brasiliano è in uno stato di grande sofferenza e ha perso qualcosa come il 30 per cento. Lì andiamo bene con il Daily mentre la penetrazione è più difficile con le gamme medie e alte in un mercato in sovrapproduzione e di per sé molto complicato. Non dimentichiamo che in Brasile sono presenti tutti i costruttori. Inoltre, in due anni abbiamo triplicato i volumi nei paesi andini e in Australia siamo ben presenti anche gra-

zie al successo del Daily. Siamo recentemente entrati nel mercato Sudcoreano e siamo già arrivati a consegnare 800 veicoli pesanti; nel Sud Est asiatico non mancano le potenzialità: in Cina ci siamo concentrati sulla riorganizzazione della storica joint venture Naveco. Anche in Russia continuiamo ad essere presenti e a operare, nonostante un mercato indebolito dalle conseguenze delle sanzioni. Ci interessa poi la Turchia".

La richieste delle grandi flotte ai costruttori di veicoli si fanno sempre più complesse e articolate sotto il profilo degli acquisti, della gestione, dei finanziamenti, del ritiro dell'usato. Chiediamo a Pierre Lahutte di indicarci quali sono le nuove strade che Iveco segue per proporsi come partner di particolare affidabilità per le aziende di trasporto. "Le flotte - risponde il numero uno di Iveco - diventano sempre più grandi e chiedono sempre più un rapporto diretto con il costruttore. Il nostro approccio è dare risposte precise alle loro problematiche. Oggi per esempio emerge con chiara evidenza la questione ambientale. Le aziende tengono in grande considerazione la sostenibilità e c'è un rischio sul valore re-

siduo dei veicoli diesel. Noi proponiamo di andare oltre il diesel con soluzioni già collaudate e competitive che fanno del metano una vera alternativa al gasolio. Un altro aspetto da tenere in considerazione nel rapporto con le flotte è che in passato Iveco era organizzata per business lines che poi, per effetto della crisi e delle esigenze di riorganizzazione, sono state eliminate. La cosa però non funzionava. E così oggi stiamo risvilupando le business lines con persone dedicate a prodotti specifici. La strada da percorrere è quella della specializzazione, che chiediamo anche ai nostri concessionari. Abbiamo vissuto per molto con il fantasma che avere la seconda rete più ampia d'Europa fosse da considerare un vantaggio mentre in realtà è il contrario perché una rete ampia significa scarsa specializzazione. Oggi invece conta la specializzazione, con punti di riferimento sul territorio specializzati per singolo prodotto, che si tratti di un veicolo leggero, pesante o bus. Questo comporta un processo di riqualificazione della rete che è già iniziato. Abbiamo in progetto di intervenire anche sul nostro dealer diretto Officine Brennero di Verona per

renderlo una struttura sempre più specializzata e dedicata ai camion e ai bus. Interverremo anche sul nostro stabilimento di Suzzara dove abbiamo deciso di dar vita a un punto di vendita diretto altamente specializzato. Il cliente ha bisogno di interlocutori specializzati e formati. Il discorso vale ovviamente anche per le officine e per tutto il comparto del service. La verità è che nel settore bus abbiamo sempre seguito questa strada mentre sul truck il tutto va ripensato".

GAS METANO E GUIDA AUTONOMA

E quale sarà l'evoluzione tecnologica più rivoluzionaria che potrà a breve caratterizzare in maniera concreta il veicolo industriale? "La prima rivoluzione che ci aspettiamo sarà quella del gas metano, la seconda quella della guida autonoma, di cui però non sappiamo ancora forma e tempistiche - risponde ancora Pierre Lahutte - Ci vorranno credo almeno cinque anni prima di vedere nel concreto l'applicazione pratica dell'autonomous driving. Sono tecnologie che non sono così lontane dall'essere mature. Il problema è piuttosto il conte-

sto sociale e quello dei regolamenti. Ma avremmo detto, nel 2014, che nel giro di due anni in Francia il diesel sarebbe sceso sotto il 50 per cento del totale dei carburanti utilizzati? E che anche nel settore automobilistico la quota del gasolio è inferiore al 50 per cento contro oltre il 70 per cento di prima? Tutto questo è avvenuto. La guida autonoma inizierà su degli specifici tratti autostradali. E in ambito urbano ci sono già realtà con bus a guida quasi autonoma, a bassa velocità. Non siamo così lontani...".

Per Lahutte, il futuro non è una paurosa incognita ma una miniera di possibilità. "Devo affrontare tutti i giorni molte cose ma la notte dormo benissimo. La mattina continuo a correre e a tenermi in forma, pronto per affrontare la giornata impegnativa di lavoro. Due anni fa Iveco era in difficoltà e perdere il sonno poteva essere più facile. Oggi la situazione è molto migliore e anche molto eccitante: tra il risanamento dell'azienda e i continui cambiamenti del mercato abbiamo la vera chance di riportare Iveco dove merita di essere. E con questa prospettiva dormo benissimo e la mattina mi alzo ancora più motivato".



DAILY - Anche nel 2016 il piccolo Iveco ha sbaragliato il campo sia sul mercato Italia che su quello europeo.



EUROCARGO - Insieme al Daily, l'Eurocargo ha consentito a Iveco la leadership assoluta nel mercato fino a 7,5 tonnellate.

ITALSCANIA / STRATEGIA BEN CHIARA PER AFFRONTARE LE SFIDE DEL NUOVO ANNO

Fenoglio il rivoluzionario



PAOLO ALTIERI
MILANO

Lo stato maggiore al completo nella tradizionale conferenza stampa di fine anno organizzata a Milano da Italscania per illustrare strategie, programmi, ambizioni per il nuovo anno ma anche per sfruttare al meglio le nuove opportunità che si porta dietro la risalita del mercato dei truck. La parola subito a Paolo Carri, Direttore Business Support & Development, che è entrato nel merito del mercato, sciorinando numeri per un certo verso confortanti. Il mercato italiano dei truck oltre le 16 tonnellate di Ptt alla fine di ottobre registrava - ha ricordato - un volume di 13.233 nuove immatricolazioni, confermando così la concreta crescita rispetto agli anni a partire dalla crisi iniziata nel 2009. Scania, con 2.141 nuove immatricolazioni, non solo registra una crescita superiore alla media del mercato, ma porta la sua quota al 16,2 per cento contro il 14,5 del 2015. Il nostro obiettivo per il 2017 è quello di migliorare ancora le nostre posizioni, muovendoci sulla strada della sostenibilità ambientale e economica e con un approccio al mercato ben strutturato, focalizzando la nostra attenzione su produttività del trasporto, efficienza energetica e carburanti alternativi insieme a elettrificazione.

“Già oggi - ha proseguito - siamo protagonisti di un futuro che sta delineando nuovi importanti scenari in cui si muoverà l'autotrasporto. Ben 62.000 Scania circolano sulle

strade collegati alle aziende e alla rete di assistenza Scania in Europa, partecipiamo attivamente al programma Platooning che insieme alla guida autonoma è una delle tecnologie più promettenti per migliorare l'efficienza dei trasporti e la sicurezza e per ridurre consumi ed emissioni, siamo all'avanguardia nella tecnologia ibrida con un veicolo come lo Scania G 320 ideale per la distribuzione urbana in quanto rispettoso dell'ambiente di giorno come di notte. Ma soprattutto, già oggi, affrontiamo il futuro con la nuova gamma pesante S che rappresenta la somma delle soluzioni stilistiche, tecniche e tecnologiche appena lanciata sui mercati e che si fregia del titolo di Truck of the Year per il 2017 e che per l'intero nuovo anno avrà al suo fianco la collaudatissima gamma pesante precedente. Tra l'altro, la nuova gamma S, frutto di un investimento di 2 miliardi di euro e che è stata realizzata partendo da un foglio bianco, si presenta con queste importanti credenziali: consumi ridotti del 5 per cento, tempo di cambio marcia inferiore del 45 per cento, spazio di arresto ridotto di 2 metri, primo veicolo industriale dotato di airbag laterale”.

Roberto Caldini, Direttore Buses & Coaches, ha affrontato lo scenario delle attività Italscania nel settore del trasporto passeggeri, ricordando che il mercato continua ad essere in forte sofferenza tanto che a ottobre l'immatricolato contava appena 1.218 unità contro 1.587 del 2015 e lontanissimo dai 3.554 del 2005.

In particolare, poco più di 500 autobus tra urbani e interurbani e 702 autobus turistici. “In questo scenario - ha sottolineato Caldini - ha sostituito a ottobre vendite per 135 unità portando la sua quota dall'8,3 al 9,5 per cento. Per il nuovo anno la grande novità è rappresentata dall'introduzione sul mercato da uno Scania turistico. Si chiama Touring e sarà disponibile a due assi da 12,1 e da 12,9 metri e a tre assi da 13,7 metri. Due le motorizzazioni entrambi Euro 6 da 9 e da 13 litri, mentre il cambio è l'OPT2. Continua naturalmente la collaborazione con Irizar che oltretutto ha rilevato direttamente le sue attività in Italia, finora gestite da un importatore”.

E veniamo ai servizi, altro settore strategico di Italscania, la cui direzione è affidata ad un simpatico giovane manager che risponde al nome di Fredrik Swartling. “In fatto di servizi - ha spiegato Swartling - le priorità sono tante, tutte finalizzate alla migliore soddisfazione del cliente. Si va dalla manutenzione ai servizi finanziari e assicurativi. Per ciascuno di essi abbiamo studiato delle soluzioni specifiche, atte a garantire la migliore gestione del veicolo e in definitiva la migliore redditività dell'azienda di trasporto. La manutenzione Scania è realizzata con un piano flessibile. Ogni veicolo ha un piano personalizzato e costantemente aggiornato in base ai dati inviati dal mezzo oltre che in base alle esigenze dei clienti. Ciò migliora la disponibilità dei veicoli e riduce al minimo il tempo speso

NELLA TRADIZIONALE
CONFERENZA STAMPA
DI FINE ANNO,
DELINEATE LE
STRATEGIE PER
APPROFITTA-RE NEL
MIGLIORE DEI MODI
DELLE OPPORTUNITÀ
CHE RISERVA LA
RISALITA DEL MERCATO
DEI TRUCK. RIDEFINITE
CON QUALCHE
AGGIUSTAMENTO LE
SQUADRE PREPOSTE AI
VARI SERVIZI SOTTO LA
GUIDA DI FRANCO
FENOGLIO.

in officina. Anche la nuova generazione del Fleet Management assicura una comunicazione bidirezionale che semplifica i contatti tra ufficio e veicolo migliorando sensibilmente la gestione delle flotte”.

“Altrettanto importante - ha aggiunto - è il servizio Scania Fleet Care, pensato appunto per le flotte e che fanno dell'uptime uno dei fattori vincenti. In pratica Scania si prende cura di tutta la gestione tecnica della flotta, combina i vantaggi della connettività all'affidabilità della rete di assistenza e alla competenza dei suoi addetti, mentre vengono assicurate anche Pianificazione, riparazioni preventive e segnalazione dei guasti in tempo reale”.

Spazio in conferenza anche, giustamente, per Ronny Willekens, Amministratore delegato di Scania Finance, altra attività fondamentale per Scania in quanto supporto determinante per i clienti. “A partire dal 2012 - ha ricordato - abbiamo dimostrato che il nostro portafoglio crediti è di alta qualità per il settore dei trasporti. Siamo fra le cinque maggiori compagnie del settore occupando la seconda posizione per volume di finanziamento su acquisti di veicoli industriali e nel 2016 abbiamo incrementato il portafoglio di credito di ben il 50 per cento. Altrettanto successo stiamo ottenendo con la polizza assicurativa Kasko, con franchigia azzerata, che oggi copre un terzo di tutti gli Scania venduti. Per il futuro non possiamo che essere ottimisti e migliorare ancora il nostro business, perché Scania Finance, come nessun altro, sa bene come supportare i clienti Scania e come proteggerli in tutta la vita dei loro mezzi di lavoro”.

Non meno interessante è stata la relazione tenuta da Daniel Dusatti, direttore dello Sviluppo Rete, che ha evidenziato il valore dell'organizzazione preposta all'attività di vendita e assistenza. “Che poggia - ha ricordato - su 20 dealer, 100 officine autorizzate, 90 consulenti per la vendita e i servizi, 750 meccanici specializzati, 25 master driver, tutti votati con entusiasmo a sostenere al meglio il business dei clienti Scania.



Paolo Carri



Cinzia Caserotti



Daniel Dusatti



Fredrick Swartling



Giancarlo Perlini



Roberto Caldini



Ronny Willekens

Lo sviluppo della rete è in funzione del circolante e dell'analisi dei dati provenienti dalla connettività. Sono comunque ingenti gli investimenti che vengono destinati al capitale umano della rete per formare e specializzare sempre meglio venditori dei veicoli, meccanici e tecnici, accettatori, venditori di ricambi e servizi, master driver addetti alla formazione di autisti per una guida intelligente ed economica, il tutto per garantire al cliente una attenzione a 360 gradi”.

Giancarlo Perlini, nuovo Direttore Marketing e Comunicazione, ha avuto il compito di presentare la sua altrettanto nuova squadra che vede Elisa Casagrande, Tommaso Casagrande e Daniela Crescini occuparsi di Comunicazione, Silvia Vaccari e Luca Degasperis di Events, Sonia Dalfior di Identity e Michela Bertoldi di Market Analysis (lontani i tempi quando la comunicazione Scania poggiava solo sulle spalle di Daniela Crescini!). “Abbiamo chiuso un anno - ha sottolineato Perlini - nel corso del quale Italscania ha segnato molte tappe importanti. Siamo pronti ad affrontare al meglio il nuovo anno con entusiasmo, determinazione, spirito di sacrificio nonché con la piena consapevolezza che dobbiamo operare tutti per la soddisfazione dell'azienda che ci ha scelto e soprattutto al completo servizio dei clienti Scania”.

Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato, si è riservato la chiusura dell'incontro. “Il 2016 rappresenta un anno storico per Scania, che ha compiuto 125 anni con il lancio di una nuova generazione della gamma pesante. Una nuova generazione di autocarri e servizi nata per rispondere alle sfide del futuro, sfide epocali che vedono sicurezza, sostenibilità e redditività delle soluzioni di trasporto come elementi fondamentali per il successo delle imprese e dell'intero sistema di trasporto. Non solo nuova generazione però, i veicoli a guida autonoma e platooning, la prima autostrada elettrica, il debutto italiano del primo autocarro ibrido Euro 6 prodotto in serie, l'annuncio dell'introduzione del coach Touring anche nel mercato italiano sono tra le ulteriori novità che hanno reso il 2016 un anno da incorniciare per Scania. Dunque, un anno chiave per sottolineare la promessa Scania di guidare il cambiamento verso una mobilità maggiormente sostenibile. Una promessa certamente ambiziosa che trova però conferma nella costante offerta di soluzioni di trasporto più rispettose dell'ambiente e premianti dal punto di vista dell'economica operativa totale, che riguardano il trasporto merci ma anche il trasporto di persone. È questa la realtà con la quale Scania si presenta ai nastri di partenza del nuovo anno, con la certezza che il valore dei veicoli, dei servizi e dei suoi uomini e donne è esattamente quello che si aspettano i suoi clienti per costruire insieme a Scania il loro futuro”.



Sotto la brillante guida di Franco Fenoglio, il bilancio di Italscania nel 2016 risulta quanto mai positivo e costituisce una ottima base per puntare nel nuovo anno a traguardi ancora migliori. Ciò grazie anche alla grande affidabilità della gamma Serie R nonché alle straordinarie doti della nuova gamma S, Truck of the Year 2017.



**TRUCK OF
THE YEAR**



**PER L'UNICA IMPRESA
CHE CONTA. LA TUA.**

Per informazioni sulla nuova generazione di autocarri e servizi Scania visita scania.it

SCANIA

MERCEDES-BENZ TRUCKS ITALIA

Actros rinnova il parco Torello

FABIO BASILICO
MONTORO

Le grandi flotte italiane continuano a puntare sul nuovo Actros. Mercedes-Benz Trucks Italia lo ribadisce con forza dopo l'importante accordo stretto con Torello Trasporti & Logistica, storica realtà imprenditoriale con sede centrale a Montoro (Av), fondata nel 1975 e oggi annoverata fra le più grandi flotte italiane operanti nel campo dei servizi per l'autotrasporto e la logistica.

L'azienda della famiglia Torello ha scelto nuovamente i prodotti della Stella e in particolare 200 nuovi Actros Euro VI per il rinnovamento della propria flotta. L'ambiente è un tema di priorità importanza per Torello che, consapevole della responsabilità sociale della propria attività, si impegna per contribuire alla riduzione delle emissioni di CO2 attraverso l'adozione di soluzioni sostenibili. Grazie a questa nuova importante fornitura, Torello potrà contare non solo sull'eco-compatibilità e sull'efficienza dell'ultima generazione di veicoli industriali Mercedes-Benz ma anche ridurre i costi di gestione e incrementare la sicurezza.

“Siamo orgogliosi che Torello, nostro cliente dal 2013, abbia confermato la sua pre-



ferenza per i trucks con la Stella per rinnovare la propria flotta con 200 nuovi Actros all'insegna di efficienza, sicurezza e basso impatto ambientale - ha dichiarato Maurizio Pompei, Managing Director Mercedes-Benz Trucks in Italia - Il contenimento delle emissioni e dei consumi è una priorità del dipartimento

di Ricerca e Sviluppo del Gruppo Daimler: il rinnovamento dei propulsori e della catena cinematica del nuovo Actros conclusosi quest'anno con il lancio della 'seconda generazione', ha permesso un ulteriore taglio dei consumi del 6 per cento. Inoltre, l'adozione di sofisticati sistemi di assistenza alla guida come il

Predictive Powertrain Control, scelto da Torello per tutti i suoi mezzi, che incrocia i dati sul veicolo con quelli provenienti dall'ambiente esterno e gestisce di conseguenza tutta la catena cinematica, permette un'ulteriore riduzione dei consumi e delle emissioni di CO2”.

“La nostra azienda sta vivendo un trend straordinario - hanno sottolineato Umberto Torello, Customer and Fleet Manager, e Antonio Torello, Fleet Manager e Management Control di Torello - Ma questa crescita è possibile solo se viene coniugata con l'innovazione e senza mai perdere il legame con le persone, il fine ultimo cui tendiamo. Per questo fondamentale è la sinergia con i partner: l'eccellenza di Mercedes-Benz si sposa con l'eccellenza della nostra offerta. È questo binomio che fa funzionare tutta la macchina organizzativa”.

Da sempre, Mercedes-Benz Trucks investe nella sicurezza e nel contenimento di consumi ed emissioni a vantaggio dell'ambiente e della riduzione dei costi di gestione dei clienti. Un impegno che passa non solo attraverso lo sviluppo di nuove tecnologie intelligenti ma anche di servizi pensati per le esigenze dei

clienti come ad esempio i corsi della Profit Academy, che insegna ai conducenti professionisti a viaggiare con il proprio truck in modo ancora più redditizio e sicuro.

La cerimonia di consegna della nuova fornitura di Actros si è tenuta il 21 novembre in occasione dell'evento “Torello Meets” presso il Terminal dell'Interporto di Piacenza, alla presenza di Nicola Torello, patron dell'omonima azienda e dei figli Umberto, Antonio e Concetta Torello, Administration e Advertising Manager. Per il Gruppo Daimler erano presenti Maurizio Pompei, Alexander Mueller, Responsabile Grandi Clienti Trucks di Daimler AG, Andrea de Perini, Sales Area Manager Mercedes-Benz Trucks in Italia e Luca Secondini, Direttore Commerciale di Mercedes-Benz Financial Services Italia.

Actros è il veicolo di riferimento a livello europeo per il trasporto merci nel lungo raggio. Presentato sul mercato nel 2012, ha innalzato gli standard di mercato per profittabilità, comfort e dinamica di marcia. La nuova famiglia di motori e catena cinematica di seconda generazione, disponibile dal 2016 per i trattori Actros, fissa nuovi para-

UNA DELLE REALTÀ ITALIANE PIÙ IMPORTANTI NEL SETTORE DEI TRASPORTI E DELLA LOGISTICA SI AFFIDA NUOVAMENTE AI TRUCK DELLA STELLA ORDINANDO BEN 200 NUOVI ACTROS EURO VI, DISPONIBILI CON 3 PROPULSORI SEI CILINDRI IN LINEA CHE COPRONO UNA FASCIA DI POTENZE CHE VA DA 265 kW/360 CV A 460 kW/625 CV E UNA COPPIA FINO A 3.000 NM.

metri e un'ulteriore riduzione di consumi fino al 6 per cento rispetto alla precedente generazione. I trattori Actros sono disponibili con 3 propulsori sei cilindri in linea che coprono una fascia di potenze che va da 265 kW/360 cv a 460 kW/625 cv e una coppia fino a 3.000 Nm.

Il propulsore di punta, scelto anche da Torello, è il nuovo OM471 che dona al veicolo un'ottimale guidabilità, con una potenza che va da 310 kW/421 cv a 390 kW/530 cv e una coppia compresa fra 2.100 e 2.600 Nm. Actros è stato progettato pensando al rispetto dei parametri di emissione Euro VI e al massimo contenimento dei consumi e delle emissioni di CO2. I risultati sono evidenti anche dal confronto diretto, nell'ambito dell'iniziativa “Fuel Duel”, il programma europeo di test drive comparativi condotti dagli autisti dei clienti in condizioni di esercizio reali. Fino a oggi, i trucks Mercedes-Benz hanno sfidato i veicoli della concorrenza in oltre 2.700 Fuel Duel, percorrendo più di 13 milioni di chilometri e vincendo il 90 per cento dei duelli, con un consumo medio inferiore del 10,7 per cento rispetto ai competitor.



Actros è il veicolo di riferimento a livello europeo per il trasporto merci nel lungo raggio.

LA SOCIETÀ CAMPANA È STATA FONDATA NEGLI ANNI SETTANTA DA NICOLA TORELLO

LOGISTICA E TRASPORTI SULLE ROTTE NAZIONALI E INTERNAZIONALI

Torello Trasporti & Logistica è una delle realtà più rappresentative dell'imprenditoria meridionale. Fondata nel 1975 a Montoro, in provincia di Avellino, dal capostipite Nicola Torello, imprenditore appassionato e determinato che ancora fa sentire la sua presenza in azienda affiancando i tre figli Antonio, Umberto e Concetta, la Torello Trasporti & Logistica opera nel settore trasporti e logistica a livello nazionale e internazionale. Il suo core business è per l'80 per cento costituito dal trasporto di merce a temperatura controllata in tutta Europa, a cui si aggiunge il recente sviluppo del settore del collettame (principalmente legato al settore moda) e quello della piccola distribuzione. La flotta è costituita da 1.500 mezzi tra truck e allestimenti frigoriferi, con il brand Mercedes-Benz in netta prevalenza. Tutti i mezzi sono ad alto

valore eco-sostenibile essendo in regola con le più recenti normative antiemissioni Euro V ed Euro VI. L'officina interna, la TN Service, è autorizzata Mercedes-Benz veicoli industriali e commerciali e si occupa di manutenzione e assistenza anche per clienti esterni. Torello Trasporti è cresciuta negli anni, arrivando anche a occuparsi di trasporto intermodale in ambito ferroviario e marittimo.

Oggi vanta una sede centrale a Montoro Inferiore e filiali a Prato, Piacenza, Bologna, Padova e Torino. All'estero è presente con proprie strutture a Bratislava (Slovacchia), Pi-testi (Romania) e Lione (Francia). Le officine interne (50 dipendenti in tutto), capitanate da Gennaro Del Regno, General Manager di TN Service, sono attive a Montoro Inferiore e a Piacenza. Nel capoluogo emiliano, Torello ha dato ampio sviluppo anche alla logistica,

avendo a disposizione un magazzino di ben 40mila metri quadrati, utilizzato per i propri clienti e per clienti esterni. Sempre nella zona industriale di Piacenza è attivo da un anno un secondo magazzino gestito da Torello Fashion e dedicato allo stoccaggio di merce del comparto moda. In tutto, la Torello Trasporti conta un migliaio di dipendenti. Già presenti sul mercato del freddo e del fresco per la distribuzione delle merci a carico completo, Torello ha rafforzato il core business con l'acquisizione del Dif, network specializzato nella distribuzione capillare in Italia di merce a temperatura controllata. Marchio unico nel mercato del fresco per piccola e grande distribuzione, il Dif network nasce dalla volontà di organizzare la prima rete di trasporto logistico nazionale a temperatura controllata, specializzata nella risoluzione delle esigenze del mercato di

riferimento e nel superamento delle criticità del comparto logistico distributivo e di raccolta, dal singolo collo al bancale.



NUOVO SHELL RIMULA ULTRA PROTEZIONE DEL MOTORE SUPERIORE DEL 56%¹ CON DYNAMIC PROTECTION PLUS



TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA PER RISPARMIO DI CARBURANTE E MAGGIORE DURATA DEL MOTORE

Shell Rimula Ultra è formulato con la tecnologia **Dynamic Protection Plus** che combina la Shell PurePlus Technology e l'Adaptive Additive Technology per offrire una **superiore protezione per il motore¹**, una **maggiore durata dell'olio²** e un **minore consumo di carburante³**.

Shell
RIMULA
L'OLIO MOTORE CHE LAVORA INSIEME A TE



1. Rispetto al limite rivisto più severo MB 228.51, sulla base delle misurazioni effettuate durante il test sul motore MB OM 646 LA.
2. Rispetto a un tipico olio 10W-40 con un intervallo di drenaggio olio di 100.000 km.
3. Rispetto a un olio 10W-40 standard.

DAF TRUCKS APRE IL NUOVO ANNO ALL'INSEGNA DI UNA PRECISA STRATEGIA

Avanzata verso le flotte

PAOLO ALTIERI
ERBUSCO

Costruttore noto per i veicoli robusti e i motori performanti, Daf è storicamente un marchio che in Italia si è diffuso presso le piccole aziende di trasporto: a macchia di leopardo, in tutto il Belpaese sono numerosi i padroncini che amano sfoggiare il proprio compagno di lavoro con il marchio olandese, sinonimo di veicolo “che non ti lascia mai a piedi”. Dal 1996 in poi qualcosa è cambiato. Daf è entrata nell’orbita del gruppo americano Paccar, produttore di motori oltre che di veicoli, che con l’acquisizione del costruttore di Eindhoven ha messo piede per la prima volta in Europa.

A distanza di vent’anni, Paccar ha conosciuto una crescita che l’ha portata, nel 2015, a occupare la quarta posizione tra i produttori europei di veicoli industriali, sfiorando le 150mila unità prodotte (su un volume di produzione totale pari a 1,6 milioni di unità). “Nei confronti della clientela - afferma con soddisfazione Paolo Starace, dal 2011 Amministratore delegato di Daf Trucks Italia - si tratta di un dato che dimostra in tutta la sua concretezza la vocazione globale di Paccar”.

Il numero uno di Daf Trucks Italia ha poi sintetizzato l’excursus della quota di mercato negli ultimi dieci anni. “Fatta eccezione per l’Australia dove si

rimane sostanzialmente stabile - prosegue Paolo Starace - il trend è in crescita ovunque: Daf è market leader in Messico e punta al Sud America con il nuovo sito produttivo in Brasile, dove però la situazione politica è decisamente più difficile. In Russia stiamo assistendo all’espansione del network, a Taiwan è a pieno regime il nuovo sito di assemblaggio, mentre in India si sta fortemente investendo su Ricerca & Sviluppo e risorse umane a beneficio del mercato globale. In Europa sfioriamo il 15 per cento di quota, in crescita nonostante la crisi”.

Punto di forza di Paccar-Daf è la tecnologia applicata ai motori. Strategia che prosegue con un ventaglio di propulsori, rigorosamente prodotti a Eindhoven e frutto dello staff di Ricerca & Sviluppo olandese, che oggi nel mercato statunitense raggiungono una quota del 50 per cento: la gamma PX - da 4,5 fino a 8,9 litri passando per il medio da 6,7 - e i modelli PR da 9,2, MX-11 da 10,8 e MX-13 da 12,9 litri. “Nei primi nove mesi del 2016 illustra Paolo Starace il dato di Paccar sui mercati europei è positivo e questo fa ben sperare: il segmento dei leggeri da 6 a 15,9 t, nel quale Daf compete con l’LF, è in lieve crescita, mentre un incremento più forte si registra nei pesanti dove siamo presenti con XF e CF. In quest’ultimo caso la quota



di mercato Daf è sempre in crescita, fatta eccezione per l’inciampo del 2014, dovuto al passaggio Euro V-Euro VI: nel 2000 eravamo sotto il 10 per cento, siamo oggi al 16 per cento. E il nostro target è arrivare al 20 per cento entro il 2020”. In che modo? Puntando innanzitutto alla forte presenza nel segmento dei trattori. “Nel luglio 2016 - precisa il CEO di Daf Trucks Italia - ci siamo posizionati al primo posto in Europa con circa 18mila unità”.

Nel periodo di lungo respiro verso il quale il costruttore olandese intende cavalcare le onde della crescita, il Mercato Italia darà il suo contributo. “Rispetto al 2015 - prosegue Paolo Starace - grazie anche al superammortamento del 140 per cento e alle accise sull’Euro 2, che hanno determinato una forte spinta alla crescita, il mercato al di sopra delle 6 t è in crescita del 34 per cento, con un aumento nel 2016 di circa 5mila unità complessive tra leggeri e pesanti. Finalmente una ripresa che sta dando soddisfazione. Tanti elementi concorrono a rendere rosee le aspettative per l’anno in corso, nel quale

ci aspettiamo una crescita ulteriore”.

L’alto manager Daf è entrato poi nel dettaglio delle dinamiche del Mercato Italia. “Si tratta - precisa Paolo Starace - di volumi dominati da flotte al di sotto delle 50 unità, che rappresentano il 92,5 per cento del mercato: l’82 per cento delle flotte sono costituite da meno di 25 unità. Si tratta di un modello distributivo con il quale occorre fare i conti. Da qui la nostra strategia che, nei pesanti stradali al di sopra delle 16 t, porterà Daf a una quota di mercato del 12,3 per cento”.

Una strategia che si baserà su due variabili: nuova offensiva verso le flotte dimensionate e riorganizzazione della Rete. “Stiamo rafforzando la Rete -precisa Paola Starace - di Concessionarie con nuovi dealer nelle aree geografiche finora scoperte: oggi la Rete è costituita da un centinaio di outlet tra Concessionarie e officine. Abbiamo aperto una fase di revisione per avviare, dati di mercato alla mano e con un’ottica globale, una trasformazione che sarà completata nei prossimi dieci anni”.

Una trasformazione che ri-

guarderà anche i dealer storici e consolidati? “In questo caso - afferma l’Ad di Daf Trucks Italia - l’obiettivo è una maggiore informatizzazione e specializzazione, con la presenza di manager con il compito di aumentare la presenza Daf nelle flotte. Alla nostra capacità di raccogliere consensi presso padroncini e aziende di trasporto meno strutturate, vogliamo affiancare la capacità di adattarci con flessibilità alle flotte di maggiori dimensioni. I nostri LF, XF e CF sono ben cono-

MARCHIO SINONIMO
DI FASCINO E
ROBUSTEZZA PER GLI
AUTOTRASPORTATORI,
IL COSTRUTTORE
OLANDESE STA
AUMENTANDO LA SUA
PENETRAZIONE PRESSO
LE FLOTTE
STRUTTURATE. UN
TREND CHE TROVA
TUTTO IL SUPPORTO
DEL MANAGEMENT:
“STIAMO
RIORGANIZZANDO LA
RETE PER RENDERLA
PRONTA ALLE NUOVE
DINAMICHE: VOGLIAMO
ESTENDERE ALLE
FLOTTE IL GRANDE
SUCCESSO GIÀ
OTTENUTO IN TERMINI
DI AFFIDABILITÀ. UNA
STRATEGIA CHE
CONSENTIRÀ
L’ULTERIORE CRESCITA
DELL’IMMATRICOLATO”,
AFFERMA PAOLO
STARACE,
AMMINISTRATORE
DELEGATO DI DAF
TRUCKS ITALIA.



Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia. In alto, il Daf XF 460 FT Super Space Cab che ha vinto il premio Master Truck of the Year 2016 per comfort del conducente ed efficienza.

SISTEMA TELEMATICO, FORMAZIONE AGLI AUTISTI E SERVIZI DI SUPPORTO ALLA VENDITA TRE PILASTRI, UN UNICO OMBRELLO AL SERVIZIO DEI CLIENTI

“L’efficienza è la somma di più elementi”. Così Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia, ha sintetizzato i tre pilastri con i quali il costruttore olandese intende quest’anno rafforzare la sua presenza in Italia. Il primo è “Daf Connected Truck”, sistema telematico introdotto nella prima metà dell’anno scorso che consente la gestione delle flotte via web: a disposizione del gestore del parco dati in tempo reale su mezzo, autista e posizione del veicolo. “Per l’azienda - spiega Paolo Starace - ne derivano benefici in termini di disponibilità del veicolo, bassi costi operativi e incremento dell’efficienza logistica. Siamo al primo step di un progetto che prevede sviluppi interessanti nel corso di

quest’anno, con l’obiettivo di porre Daf ai primi posti in termini di capacità di offrire servizi innovativi: la chiave di differenza è che si tratta di un sistema sviluppato internamente, con l’obiettivo di allinearsi alla più generale visione del trasporto di Daf”.

Il secondo elemento riguarda guida e comportamento. “Con Ecodrive Tour - prosegue Paolo Starace - l’anno scorso abbiamo incontrato oltre 500 clienti e 120 autisti, con un corso di formazione finalizzato a risparmio di carburante e contestuale massimizzazione dell’efficienza. I risultati sono di grande soddisfazione: in media 10 per cento di risparmio nei consumi, +8 per cento di velocità, con alcuni casi importanti di superamento di questi

dati. Come funziona? Ogni autista viene invitato a condurre il mezzo secondo il suo stile, segue una fase teorica e poi l’applicazione pratica con affiancamento”.

Terzo ma non ultimo punto Rete e servizi. “La nostra Rete di vendita e assistenza - conclude l’Ad di Daf Trucks Italia - propone ai clienti non solo un veicolo ma una soluzione: dai finanziamenti con Paccar Financial, di cui oggi beneficiano il 75 per cento dei clienti flotte e che comprendono canone leasing, polizze assicurative, manutenzione, ai contratti di manutenzione con Daf MultiSupport, che arrivano a superare i quattro anni di possesso e dei quali contiamo già circa 4mila contratti stipulati”.

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri - paolo.altieri@vegaeditrice.it

COMITATO DI REDAZIONE
Fabio Basilico - f.basilico@vegaeditrice.it
Max Campanella - m.campanella@vegaeditrice.it

DIREZIONE, REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Ramazzotti 20 - 20900 Monza
Tel. 039/493101 - Fax 039/493103
info@vegaeditrice.it
www.ilmondodeitrasporti.com

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobù

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggio; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).

DAF PRESENTA LA LIMITED EDITION "PRESTIGE"

Cabina Super Space Cab, motore PACCAR MX 13 da 510 CV, interni in pelle, sistema di guida predittivo (Predictive Cruise Control) e, per la prima volta in Italia, il nuovo sistema DAF CONNECT.

DAF "Prestige" rappresenta al meglio la filosofia DAF Transport Efficiency: la tua redditività, il nostro obiettivo.



DAF "Prestige" sarà disponibile nelle due nuove colorazioni "Deep Black" e "Steel Silver". I primi veicoli saranno presenti al Transpotec 2017, dal 22 al 25 febbraio, presso lo stand DAF al Padiglione 9. Inoltre, a vostra disposizione, veicoli DAF per prove su percorso urbano ed extraurbano (iscrizioni presso area esterna E). Vi aspettiamo!

Per informazioni chiama il numero verde 800-911452 rivolgiti al Concessionario DAF più vicino o visita il nostro sito www.daftrucks.it

 Find us on Facebook
DAF Veicoli Industriali

XF

DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF

A PACCAR COMPANY

CLAUDIO GALLERANI ILLUSTRÀ LA STRATEGIA DI VOLVO TRUCKS

“Guidare Volvo è uno stile di vita”



DI PARI PASSO CON IL MERCATO CRESCONO I VOLUMI DEL COSTRUTTORE SVEDESE IN TUTTI I SUOI RAMI D'ATTIVITÀ, DAI MOTORI ALLA CONNETTIVITÀ, DAL SUPPORTO ALL'ACQUISTO FINO ALL'AFTER MARKET. ALLA BASE DI TUTTO L'OBIETTIVO DI CONSOLIDARE LA PRESENZA DI MARCHIO PREMIUM. NE È ESEMPIO LA POLIZZA VOLVO DUO LANCIATA L'ANNO SCORSO: CONTRATTO BLUE DI DUE ANNI, DUE ANNI DI ASSICURAZIONE INFORTUNI E DUE ANNI DI DYNAFLEET ONLINE E CORSO DI GUIDA.

MAX CAMPANELLA
ZINGONIA

Grazie anche alla politica degli incentivi, le flotte stanno riprendendo a innovarsi. Le aziende di autotrasporto finalmente stanno inserendo nel parco veicoli più moderni, al passo con i tempi, equipaggiati con nuove e sofisticate tecnologie che li rendono più sicuri, puliti ed efficienti. In questo trend di crescita Volvo Trucks fa la sua parte, puntando sulle caratteristiche che da sempre rappresentano un “must” per il marchio svedese. Perché “essere alla guida di un mezzo Volvo rappresenta uno stile di guida anche quando si tratta di un camion” per usare le parole di Claudio Gallerani, dal 2015 Volvo Trucks Commercial Director, dal 1990 nel Gruppo Volvo, dove ha maturato una consolidata esperienza nelle vendite e nell'aftermarket.

Volvo Trucks si affaccia al 2017 forte di una serie di novità lanciate l'anno scorso, dal nuovo motore common rail agli innovativi e iper tecnologici equipaggiamenti del nuovo FH fino a tutta una serie di attività, nel settore e collaterali, che distinguono la

presenza sul mercato del costruttore svedese. “Gli autisti che guidano Volvo - prosegue Claudio Gallerani - ben conoscono le doti dei motori common rail, dei quali è possibile giudicare le performance a patto di aver percorso almeno 50mila km. Altro punto di forza del nostro marchio è l'assistenza: nel 2016 abbiamo raggiunto il top di visibilità del veicolo da remoto. Oggi un FH è visibile al cento per cento presso le officine per realizzare diagnosi a distanza. Anche l'autista può avere sotto controllo il suo

veicolo in ogni suo aspetto grazie al Media Package, attraverso il quale si può comunicare con il mondo esterno: sono disponibili tre App su un unico dispositivo”.

Oggi un autotrasportatore preferisce mettersi alla guida del suo compagno di lavoro fiducioso di avere la massima sicurezza. “Circa il 40 per cento di chi acquista un Volvo - precisa il Volvo Trucks Commercial Director - chiede il panel di servizi a valore aggiunto M&R (Manutenzione & Riparazione, ndr), mentre per la connettività raggiun-

giamo il 75 per cento, ovvero quasi tutti i nostri veicoli sono connessi”.

Sempre più richiesti dai clienti i corsi di formazione per gli autisti, in modo che si possano sfruttare tutti i vantaggi delle nuove tecnologie, nonché raggiungere uno stile di guida più sicuro ed efficiente nei consumi. “Nel solo 2016 - prosegue Claudio Gallerani - abbiamo fornito ai clienti circa mille corsi di formazione. Saper guidare un camion oggi è tutt'altro che semplice. Se ne rende conto un autista che, uscito dagli esami per la patente e avendo effettuato lezioni di guida su veicoli di vecchia generazione, una volta al volante di un mezzo nuovo si sente spaesato: l'evoluzione tecnologica rende la guida più sicura ed efficiente ma a patto di conoscerne il potenziale e saper utilizzare al meglio i nuovi sistemi di assistenza alla guida”. A supportare la crescita dei volumi di vendita è Volvo Financial Services: quasi il 40 per cento degli acquisti di camion nuovi si basano sull'acquisizione di contratti con la finanziaria del Gruppo svedese.

Pioniere nell'avviare nuovi programmi di assistenza per veicoli aventi qualche anno

alle spalle - nel 2012 Volvo Trucks per prima ha introdotto i contratti 5+, poi “copiati” dal mondo delle vetture negli anni della crisi - il costruttore svedese ha trasformato il suo modo di fare after sales di pari passo con le nuove esigenze del mondo del trasporto. “L'aumento della domanda di camion nel recente periodo post crisi - aggiunge Claudio Gallerani - fa pensare a una popolazione di veicoli nuovi in aumento: con essa prevediamo che aumenti anche il business della nostra Divisione After Sales, che comunque ha fronteggiato il calo dei volumi lavorando non solo sui veicoli nuovi, ma con contratti che hanno rappresentato un'autentica rivoluzione nel loro genere. Su circa 25mila camion che raggiungono le officine Volvo, circa 4mila sono coperti da contratti di manutenzione, ai quali si aggiungono ulteriori 3mila unità di recente immatricolazione. Oggi abbiamo un mercato di ricambi pari a quello del 2011, abbiamo quindi dimezzato gli effetti della crisi”.

Tra le proposte “parallele” all'acquisto, da segnalare il lancio nel 2016 di Volvo DUO Sicuro&Assicurato, nuova polizza assicurativa

realizzata in esclusiva per i clienti della Casa svedese. “Volvo DUO - spiega Claudio Gallerani - è una copertura che offre ai clienti un pacchetto che si prende cura del veicolo, dell'autista e dell'azienda. Con Volvo DUO il cliente non acquista solamente un veicolo ma una somma di servizi offerti da Volvo Trucks. A chi sale su un nostro camion regaliamo il contratto Blue di due anni compreso nel prezzo, due anni di assicurazione infortuni e due anni di Dynafleet online e corso di guida. Con questa proposta andiamo oltre la guerra dei prezzi e diamo al veicolo un valore in linea con la nostra reputazione”. La campagna è rivolta a tutti i professionisti che acquistano i veicoli Volvo FH13, FL e FE con impiego esclusivamente stradale e non gravoso, sia trattori sia carri.



Claudio Gallerani, Volvo Trucks Commercial Director.

TRA LE INIZIATIVE VOLVO FH PERFORMANCE EDITION E “SEE AND BE SEEN”

SALIRE A BORDO PER SCOPRIRE COME VEDE LA STRADA CHI GUIDA UN AUTOCARRO

“Avere un Volvo è uno stile di guida” afferma Claudio Gallerani, Volvo Trucks Commercial Director. E anche nel corso del 2017 proseguirà un'attività di marketing finalizzata a rafforzare l'immagine di brand premium della Casa svedese. Con Volvo FH Performance Edition, su tutte le autostrade italiane nonché presso le Concessionarie Volvo Trucks sarà presente il veicolo (con semirimorchio agganciato) che incarna pienamente i valori Volvo Trucks - qualità, sicurezza, rispetto per l'ambiente - e che ben sposa il concetto di “Svedesità” grazie alla commistione di stile e tradizione. Grazie a I-Shift Dual Clutch, all'elevato comfort di guida e all'efficienza nei consumi, Performance Edition si propone come veicolo dalle grandi prestazioni, capace di superare le aspettative, ma soprattutto capace di dar forma alle emozioni. Per esaltare ulteriormente l'immagine di Performance Edition è stato disegnato un semirimorchio in grado di rimarcare ulter-



riormente i concetti di svedesità e di prestazione. Li vedremo in tour, viaggiando sulle strade italiane per farsi ammirare e fotografare.

Valore fondamentale per Volvo è la sicurezza. Nel 2017 il costruttore svedese s'impegna a diffondere una nuova cultura del trasporto con “See and be seen” (letteralmente “Guarda e fatti vedere”), con l'obiettivo di sensibilizzare gli utenti sulla loro visibilità nel traffico. La campagna punta i riflettori su situazioni in cui sono coinvolti ciclisti e altri utenti della strada e mostra come comportarsi quando s'incrocia un camion. Grazie a un kit di formazione, gratuito e a disposizione di tutti, gli insegnanti possono svolgere gli esercizi insieme agli studenti, mentre i manager possono proporli come attività aziendale. Mentre ciclisti e pedoni saranno invitati a salire su un veicolo Volvo, accompagnati in un “tour” per scoprire, in modo semplice e immediato, che cosa si vede dal camion.

LA QUALITÀ SI MISURA SULLA DISTANZA

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



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

MAN CON DB SCHENKER

Con il platooning è meglio



È LA PRIMA COLLABORAZIONE SUI CAMION IN RETE TRA UN OPERATORE LOGISTICO E UN COSTRUTTORE DI VEICOLI INDUSTRIALI. DB SCHENKER E MAN STANNO DEFINENDO LE PRIME CONDIZIONI PER LO SVILUPPO DEL PROGETTO E LE SUCCESSIVE PROVE PRATICHE. L'OBIETTIVO È DARE INIZIO ALLA SPERIMENTAZIONE DEL DIGITAL MOTORWAYS TESTBED NEL 2018 SULL'AUTOSTRADA TEDESCA A9 TRA LE SEDI DB SCHENKER DI MONACO DI BAVIERA E NORIMBERGA. LA SECONDA FASE PREVEDE L'IMPIEGO DI CAMION AUTOGUIDATI NELLA SEDE DB SCHENKER A NORIMBERGA, IL TUTTO PER GARANTIRE IL MASSIMO DI SICUREZZA E COMODITÀ.

PIETRO VINCI
MONACO

L'efficienza dei trasporti corre veloce verso nuovi e rivoluzionari traguardi. Lo dimostra il veloce sviluppo del platooning, ovvero il sistema di camion connessi che consente una guida più efficiente e più sicura. Va in questo senso il

protocollo d'intesa firmato dall'operatore logistico DB Schenker e MAN per lo sviluppo di un progetto di trasporti ad alta tecnologia sull'autostrada tedesca A9.

Cinque i camion messi in rete sull'autostrada nell'ambito della prima collaborazione tra un operatore logistico e un costruttore di veicoli industriali per verificare l'impiego

in condizioni operative reali di camion connessi. DB Schenker e MAN stanno definendo le prime condizioni per lo sviluppo del progetto e le successive prove pratiche. L'obiettivo è dare inizio alla sperimentazione del Digital Motorways Testbed nel 2018 sull'autostrada A9 tra le sedi DB Schenker di Monaco di Baviera e Norimberga. La se-

conda fase prevede l'impiego di camion autoguidati nella sede DB Schenker a Norimberga.

SIGNIFICATO DI PLATOONING

Il termine platooning individua un sistema che permette a due o più camion di viaggiare in autostrada a breve distanza tra loro con l'ausilio di sistemi di assistenza e di controllo con il veicolo di testa che definisce la velocità e la direzione. Tutti i veicoli del "plotone" sono collegati tra loro mediante "timoni" elettronici per una comunicazione car-to-car. La distanza tra i singoli camion è di circa dieci metri, equivalenti a circa mezzo secondo di reazione alla guida, quindi i collegamenti elettronici tra i singoli veicoli garantiscono la sicurezza del convoglio. L'obiettivo primario di questo progetto è sfruttare l'effetto scia e ottenere un risparmio di carburante fino al 10 per cento. La riduzione del consumo di carburante riduce di conseguenza anche le emissioni di CO2.

"Il nostro obiettivo è diventare un riferimento nello sviluppo di modelli di business digitali nei trasporti e nella logistica ed essere il fornitore scelto dai clienti che cercano efficienza - afferma Jochen Thewes, Presidente di DB Schenker Management - Abbiamo accolto quindi con entusiasmo l'opportunità di collaborare con MAN a questo test tra i nostri terminal. DB Schenker e MAN sperano che questa partnership possa generare nuove opportunità per l'ottimizzazione dei processi logistici".

Ewald Kaiser, membro del Management Board for Land Transport di DB Schenker, aggiunge: "Il progetto punta a dare risposte più rapide e trasparenti alle esigenze del cliente con processi eco-friendly e veloci. Nel complesso, ci aspettiamo che si possa garantire un significativo incremento di efficienza, implementando nuove soluzioni ai processi logistici attuali. Crediamo che la guida automatizzata in rete abbia un potenziale enorme".

Dal canto suo Joachim Drees, Presidente dell'Execu-

tive Board di MAN SE e MAN Truck & Bus AG, sottolinea i vantaggi di questa tecnologia dal punto di vista del costruttore di veicoli: "Il platooning può portare reali benefici alla sicurezza dei trasporti dove la mancata reazione in tempo utile a un contrattacco è spesso causa di incidenti. Il collegamento elettronico dei veicoli fornisce una soluzione a questo problema. Viaggiare in convoglio assicura una consistente riduzione del consumo di carburante e, allo stesso tempo, il platooning garantirà un utilizzo ancora più efficiente delle infrastrutture". Drees sottolinea anche la necessità di lavorare per creare le precondizioni al fine di poter far diventare il platooning una procedura standard. "Se il progetto può essere sviluppato su vasta scala dipenderà in larga misura dal quadro giuridico. MAN offrirà questa tecnologia una volta che sarà chiarito questo aspetto".

UNO SCENARIO IDEALE

Per il numero uno di MAN la collaborazione con DB Schenker garantisce uno scenario ideale per verificare il platooning in operazioni di trasporto reali e quindi per svilupparlo ulteriormente. "Vogliamo aumentare le nostre conoscenze attraverso le molteplici situazioni che la pratica impone e, con i nostri clienti, sviluppare soluzioni che permettano al platooning di essere utilizzato in condizioni ottimali".

Nella prima fase del progetto, DB Schenker e MAN Truck & Bus dovranno chiarire delle questioni fondamentali, individuare gli scenari adatti per il test e definire i requisiti tecnici e logistici per la formazione dei convogli. Un'altra area di progetto si occuperà della raccolta delle informazioni necessarie e il loro uso da parte dei costruttori di veicoli industriali e degli operatori logistici. I due partner del progetto analizzeranno anche le possibilità di combinare il platooning con altri servizi digitali, nonché le sue ricadute in termini di costi e risparmi potenziali. Il progetto si propone inoltre di chiarire i requisiti degli autisti e l'impatto della nuova tecnologia sul camion come luogo di lavoro, nell'immediato e in futuro. "Molti degli scenari che si vanno delineando fanno parte di un futuro che noi vogliamo contribuire a plasmare fornendo ispirazioni e incentivi - afferma Jochen Thewes - Vogliamo integrare in rete camion autoguidati con i nostri processi logistici e scoprire quali benefici possono essere realizzati per i nostri clienti".



"Molti degli scenari che si vanno delineando fanno parte di un futuro che noi vogliamo contribuire a plasmare fornendo ispirazioni e incentivi", così affermano con convinzione i responsabili di MAN.

IL TRAINING MAN PROFIDRIVE È ANCORA PIÙ ORIENTATO SULLE ESIGENZE DEI SINGOLI

PIÙ FORZA ALLA SPECIALIZZAZIONE

ProfiDrive diventa ancora più performante. Il programma di training per autisti messo a punto da MAN Truck & Bus si focalizza ora più che mai sulle richieste specifiche di ogni singolo cliente.

Il nuovo "training specifico per settore" è stato sviluppato proprio in collaborazione con i clienti e ha come obiettivo il raggiungimento di efficienza economica, sicurezza di guida e sicurezza del trasporto in particolari situazioni operative.

Il primo banco di prova del rinnovato programma si è concretizzato con il personale dell'azienda UPM presso il test site di MAN a Monaco di Baviera. MAN ProfiDrive ha sviluppato un training program specifico con i

manager della UPM, una delle più grandi aziende produttrici europee di carta, al fine di venire incontro in modo specifico alle esigenze di trasporto di legname. I costruttori gru Palfinger e ExTe hanno contribuito con la loro competenza ed esperienza settoriale alla definizione dei moduli di training. UPM pone particolare attenzione alla sostenibilità e ai metodi produttivi che prevedano un utilizzo intelligente delle risorse. Allo stesso, l'approccio aziendale al personale è improntato alla massima salvaguardia della sicurezza e delle condizioni di lavoro.

Il programma messo a punto da MAN ProfiDrive e UPM include un modulo per la guida sicura che comprende anche le indicazioni su



come manovrare la gru e assicurare il carico. Un modulo dedicato all'off road completa il tutto. La maggior parte del training è svolto a bordo dei veicoli solitamente guidati dagli au-

tisti che così possono ottenere un beneficio a lungo termine dai corsi. E per motivare gli autisti a mettere in pratica quanto hanno imparato, il management della UPM ha ideato un sistema di bonus che premia i risultati raggiunti in termini di sicurezza.

Nel prossimo futuro, questa nuova metodologia di training verrà estesa ad altri settori e clienti. Con l'aggiunta di questa novità, il portfolio MAN ProfiDrive è ancora più attraente. Già prima era possibile accedere a una vasta offerta di opzioni di training, con moduli tradizionali per autisti e fleet manager sulla guida economica, sicura e off road, moduli per autisti di cisterne e trasporto pesante nonché moduli per il settore autobus.

Gli esperti ProfiDrive forniscono anche consulenza in materia legale ed economico-gestionale.



Transpotech, Verona 22-25 Febbraio Pad. 10 stand 03.4

Autopromotec, Bologna 24-28 Maggio Pad. 14 stand E35

/// Alltrucks. L'assistenza che si muove con te.

Alltrucks Truck & Trailer Service è il marchio creato da Bosch, Knorr-Bremse e ZF per rispondere alle esigenze di manutenzione e riparazione multimarca di camion e rimorchi.



Trova l'officina Alltrucks più vicina a te
www.alltrucks.it

Le officine Alltrucks ti offrono:

- Assistenza multimarca qualificata
- Diagnostica avanzata
- Competenza tecnica
- Qualità del servizio
- Rete europea
- Soccorso stradale 24 ore su 24

ALLTRUCKS
TRUCK & TRAILER SERVICE



KNORR-BREMSE



BOSCH



UNRAE FIRMA IL PROTOCOLLO D'INTESA CON L'ALBO DEGLI AUTOTRASPORTATORI

Professione conducente, un bene da salvaguardare

GIANCARLO TOSCANO
ROMA

Conducente di veicoli adibiti al trasporto merci: una professione difficile che per la sua importanza sociale richiede competenza in chi la esercita ma anche misure atte alla sua salvaguardia da parte delle istituzioni. Proprio per questo, Unrae ha firmato a Roma il protocollo d'intesa per la promozione e la valorizzazione della professione di conducente di veicoli adibiti al trasporto merci.

Protagonisti il Presidente della Sezione Veicoli Industriali di Unrae, Franco Fenoglio, e il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, in particolare il Presidente del Comitato Centrale dell'Albo degli autotrasportatori, Maria Teresa Di Matteo. Il Protocollo di intesa mira a rilanciare la competitività dell'autotrasporto italiano, offrendo contemporaneamente ai giovani concrete possibilità di acquisire i titoli necessari per praticare la professione e l'avvio alla medesima presso le imprese di autotrasporto. Il Protocollo è stato anche sottoscritto dalle Organizzazioni dell'Autotrasporto e del settore automotive. "Noi di Unrae



siamo particolarmente lieti del verificarsi di questo evento promosso dall'Albo - ha dichiarato Franco Fenoglio - che vede coinvolti in un lavoro comune Enti pubblici e privati, in rappresentanza della Pubblica Amministrazione, dei Costruttori di veicoli, degli autotrasportatori e degli altri soggetti interessati a vario titolo al mondo dell'autotrasporto. Da tempo avevamo individuato, nell'ambito della nostra Associazione, la promozione di un più elevato livello di professionalità dei conducenti di veicoli indu-

striali non solo come necessità di garantire migliori risultati in termini di sostenibilità economica e ambientale all'impiego di tali mezzi, ma anche come opportunità per combattere la disoccupazione giovanile, offrendo ai giovani in età scolare e in cerca di lavoro informazione corretta e formazione adeguata sui 'camion', che sono diventati ambienti professionali sempre più sofisticati, indispensabili nel contesto di una logistica intermodale moderna".

Nell'ambito delle attività promosse dal Protocollo d'in-

tesa, Unrae si impegna a promuovere e organizzare eventi illustrativi e dimostrativi dei veicoli di ultima generazione, nei quali coinvolgere giovani allievi di scuole professionali, contribuendo inoltre allo svolgimento delle attività di informazione e formazione, mettendo anche a disposizione personale docente, nonché il materiale didattico necessario. "Sono particolarmente orgoglioso di poter affermare - ha proseguito Fenoglio - che la nostra partecipazione, così come individuata nel Protocollo, abbia ottenuto l'adesio-

ne piena e convinta di tutte le Aziende della Sezione Veicoli Industriali di Unrae, del resto già singolarmente impegnate da tempo in attività di formazione e aggiornamento del personale delle aziende di trasporto loro clienti, nella convinzione di tutti che il conducente esperto costituisca un elemento fondamentale ai fini della migliore redditività aziendale". Il Protocollo è corredato da un programma dettagliato, suddiviso in moduli, nel quale vengono elencate le modalità di erogazione del programma stesso, indirizzato agli allievi delle ultime classi degli istituti scolastici professionali e di formazione con Piani di Offerta Formativa. In particolare, il contributo delle Case automobilistiche, oltre ad illustrare scenari, dinamiche e suggestioni del mondo dei trasporti, consisterà in una parte di lezioni frontali in aula e in una parte pratica. "In questo particolare momento storico - ha concluso Franco Fenoglio - mentre la cronaca ci offre notizie tragiche che vedono coinvolti veicoli industriali, il nostro pensiero non può non andare a quanti ogni giorno percorrono, in condizioni non sempre ideali e di piena sicurezza, le strade del nostro continente per garantire alle produzioni e ai mercati il flusso di beni necessario alla loro sopravvivenza e sviluppo, sottolineando come resti fondamentale la formazione di conducenti responsabili del proprio lavoro e del mezzo, come è stato dimostrato dai recenti drammatici eventi. Chiediamo pertanto alle auto-

"DA TEMPO - HA DICHIARATO FRANCO FENOGLIO, PRESIDENTE DELLA SEZIONE VEICOLI INDUSTRIALI DELL'UNIONE NAZIONALE RAPPRESENTANTI AUTOVEICOLI ESTERI - AVEVAMO INDIVIDUATO LA PROMOZIONE DI UN PIÙ ELEVATO LIVELLO DI PROFESSIONALITÀ DEI CONDUCENTI DI VEICOLI INDUSTRIALI NON SOLO COME NECESSITÀ DI GARANTIRE MIGLIORI RISULTATI IN TERMINI DI SOSTENIBILITÀ ECONOMICA E AMBIENTALE ALL'IMPIEGO DI TALI MEZZI, MA ANCHE COME OPPORTUNITÀ PER COMBATTERE LA DISOCCUPAZIONE GIOVANILE".

rità competenti di porre in essere tutti i possibili controlli per mantenere l'autotrasporto nell'ambito del suo indispensabile ruolo di comparto strategico per l'economia".



IVECO STRALIS XP ALL'ASTA PER TELETHON

Catena di solidarietà

VALENTINA MASSA
TORINO

Sull'onda del successo dell'asta per Unicef che a fine 2016 ha permesso di raggiungere la cifra record di oltre 230mila euro per il Nuovo Stralis

XP All Blacks "Emotional Truck" e per il Magelys utilizzato dai famosi giocatori di rugby durante il loro tour in Europa, Iveco prosegue sulla strada della solidarietà mettendo a segno un altro grosso colpo: l'asta di beneficenza per Fondazione Te-

lethon del Nuovo Stralis XP TCO2 Champion in esclusiva livrea Scuderia Ferrari. Il ricavato di 117mila euro è stato interamente devoluto all'istituto che dal 1990 si impegna a finanziare e sviluppare la ricerca scientifica sulle ma-

lattie genetiche rare.

Per il terzo anno consecutivo, Iveco supporta questa importante causa grazie alla messa all'asta dei propri veicoli e alla comprovata generosità dell'intera rete italiana di concessionari Iveco, che dallo scorso an-

LA NUOVA ASTA DI BENEFICIENZA PER FONDAZIONE TELETHON HA AVUTO COME PROTAGONISTA L'EMOTIONAL TRUCK STRALIS XP TCO2 CHAMPION IN ESCLUSIVA LIVREA SCUDERIA FERRARI. IL RICAVATO DI 117MILA EURO È STATO INTERAMENTE DEVOLUTO ALL'ISTITUTO CHE DAL 1990 SI IMPEGNA A FINANZIARE E SVILUPPARE LA RICERCA SCIENTIFICA SULLE MALATTIE GENETICHE RARE. IN TRE ANNI IVECO HA RACCOLTO PER TELETHON 180MILA EURO.

no si dimostra pronta a partecipare con azioni concrete e ha permesso di raggiungere la cifra totale di 180mila euro di donazioni. Il fortunato vincitore dell'ultima asta è Antenore Pigozzi della Autotrasporti Pigozzi Antenore & C Snc di Suz-zara (Mn), che si è aggiudicato lo Stralis XP "Emotional Truck" brandizzato Scuderia Ferrari che ha accumulato nel 2016 l'IPMU, Iveco Promotional Mobile Unit, ovvero il veicolo con speciale livrea ispirata alla

campagna per la ricerca scientifica sulle malattie genetiche, trasformato in un'originale pasticceria Caffarel in occasione della Carovana Telethon, supportata da CNH Industrial.

"Anche per questa edizione Iveco è stata presente al fianco di Telethon e con il supporto di tutta la sua rete di concessionarie ha raggiunto la cifra record di 180mila euro che saranno destinati alla ricerca - ha ricordato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Desidero ringraziare espressamente Antenore Pigozzi che si è aggiudicato l'asta, con un grande gesto di solidarietà".

L'"Emotional Truck" in livrea Scuderia Ferrari è uno dei quattro "Emotional Truck" creati da Iveco come speciale tributo ai grandi nomi del mondo dello sport ed è dedicato alla storica collaborazione tra il costruttore e la Scuderia Ferrari, risalente al 2000. Il nuovo Stralis XP modello AS440S57T/FP-LT XP (Low Tractor) è TCO2 Champion, ovvero il veicolo più affidabile e a basso consumo attualmente presente sul mercato, progettato per massimizzare l'affidabilità, ridurre le emissioni di CO2 e il Costo totale d'esercizio (TCO). La catena cinematografica completamente rinnovata, il nuovo cambio al top di gamma, il motore riprogettato, l'ormai nota e confermata tecnologia HISCR, le funzioni GPS predittive di ultima generazione e tutte le nuove funzionalità sono in grado di garantire risparmi di combustibile fino all'11,2 per cento.

IVECO. IL TUO PARTNER PER UN TRASPORTO SOSTENIBILE.



SOSTENIBILITÀ

Massimo rispetto dell'ambiente con un'offerta di veicoli a trazioni alternative e motori Euro 6.

TECNOLOGIA

Soluzioni esclusive, come il sistema HI-SCR per consumi ridotti, temperature più basse e nessun danno termico al DPF.

BUSINESS PARTNER

Una gamma completa di veicoli, su misura per il tuo business. Facilitare il lavoro e aumentare la produttività sono gli obiettivi comuni.

COSTO TOTALE DI ESERCIZIO

Riduzione del Costo Totale di Esercizio (TCO) grazie anche al ridotto consumo di carburante e agli intervalli di manutenzione più estesi.

**IVECO È AL TUO FIANCO PER OFFRIRTI LA SOLUZIONE PIÙ ADATTA ALLE TUE ESIGENZE.
TI ASPETTIAMO CON UNA GAMMA COMPLETAMENTE RINNOVATA!
CORRI IN CONCESSIONARIA O CHIAMA IL NUMERO VERDE!**



lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile



CONSEGNA RECORD DI BEN 104 CAMION DEL COSTRUTTORE SVEDESE

La storica famiglia Pigliacelli

EFFETTUATO DA SCANIA E SACAR, CONCESSIONARIA SCANIA DI FROSINONE, L'ORDINE FIRMATO DALLA STORICA AZIENDA DI VEROLI È DI QUELLI DESTINATI A LASCIARE IL SEGNO. FANNO PARTE DELLA CONSEGNA 102 TRATTORI R490 LA 4*2 MNA E DUE IMPORTANTI NOVITÀ: IL PRIMO AUTOCARRO S500 DI NUOVA GENERAZIONE CONSEGNA TO IN ITALIA E UN VEICOLO A METANO LIQUIDO (LNG) DI NUOVA GENERAZIONE.

LINO SINARI
VEROLI

“Pigliacelli movimenta il futuro”. Ieri come oggi il Gruppo di Veroli (Fr), capitanato dalla terza generazione della famiglia Pigliacelli, punta alla crescita e allo sviluppo del business, mettendo a frutto una lunga tradizione che affonda le radici negli anni Sessanta del secolo scorso e i valori che da sempre caratterizzano le attività dell'azienda laziale: passione, professionalità e puntualità di servizio nel settore trasporti e logistica. Da oltre 50 anni protagonista nei trasporti e nella logistica a livello nazionale e internazionale, Auto-transporti Pigliacelli guarda al



Da sinistra **Marcello, Ezio, Danilo e Elio Pigliacelli.**

futuro anche grazie alla partnership con Scania, un rapporto solido che di recente si è concretizzato con l'acquisto di ben 104 veicoli del Grifone. Un ordine eccezionale che comprende 102 Serie R490 LA 4*2 MNA e due veicoli di assoluta importanza: il primo veicolo della nuova Serie S consegnato in Italia (un S500) e un veicolo a metano liquido (LNG) di nuova generazione.

“Il primo pensiero va a nonno Sisto, il fondatore - esordisce Danilo Pigliacelli, 50 anni, che insieme ai cugini Ezio e Marcello guida l'azienda con sede centrale a Castelmassimo di Veroli - Negli anni Trenta e Quaranta è stato lui a iniziare questa splendida avventura. Una tappa fondamentale è quella del 1960, quando inizia a configurarsi la realtà aziendale che vediamo oggi con il prezioso contributo di mio padre Elio e dello zio Romano che hanno iniziato con il primo camion. Da allora l'azienda non ha mai cessato di crescere, sia in numero di autisti che camion. Nel 1980 alla compagine si unisce anche lo zio Augusto, il fratello più piccolo. Attualmente alla direzione ci sono i

nipoti di Sisto: il sottoscritto, figlio di Elio, e poi Ezio e Marcello, figli di Romano. Negli anni Ottanta l'azienda contava su 50-60 camion, nel 2000 siamo passati a 200 e nel 2011 a 500. In seguito alla ristrutturazione seguita a un periodo di difficoltà ci siamo attestati sugli odierni 400 trattori multimarca, a cui vanno aggiunti 1.000 semirimorchi”.

Romano, Elio e Augusto, in anticipo sui tempi del mercato, trasformano la Auto-transporti Pigliacelli in un “centro d'eccellenza” grazie alla politica della qualità e dell'efficienza incrementando una già solida posizione con una penetrazione nel mercato ancora più incisiva e capillare. Negli anni Novanta, poi, nasce lo slogan “Pigliacelli movimenta il futuro” che campeggia sui lunghi teloni degli autocarri con i gialli ciociari, sempre più numerosi sulle strade italiane ed europee. “La realtà oggi è quella che ci vede impegnati in questo importante investimento con Scania e con attività che sono state diversificate rispetto al passato - spiega Ezio Pigliacelli - Se prima eravamo specializzati nel settore edilizia, per af-

frontare con la crisi abbiamo avviato anche l'attività nel settore rifiuti con il trasporto dei rifiuti trattati nei termovalorizzatori. In questo ambito lavoriamo con vasche di raccolta mentre i centinati vengono impiegati molto all'estero, dove registriamo attualmente il 15 per cento del fatturato, prevalentemente per un cliente importante come Michelin nel trasporto pneumatici sia come prodotto finito in uscita che come materie prime in entrata”.

I 104 veicoli hanno richiesto un investimento complessivo di circa 13 milioni di euro, “soldi che crediamo ben spesi vista la qualità dei veicoli che abbiamo potuto testare e confrontare con veicoli di altri brand”, afferma Danilo Pigliacelli. Che aggiunge: “Sulla nostra scelta ha influito anche il rapporto di fiducia e di stima che ci lega a Franco Fenoglio, di cui conosciamo professionalità, passione e competenza che da anni mette al servizio dell'autotrasporto”. Con l'arrivo dei nuovi mezzi, l'età media della flotta Pigliacelli, già fortemente competitiva, si abbassa ulteriormente: “i veicoli più vecchi di

Fenoglio parla dei Pigliacelli

“GRANDI IMPRENDITORI”

Visibilmente soddisfatto e orgoglioso, Franco Fenoglio, Presidente e Amministratore delegato ItalSCANIA, ha elogiato lo spirito imprenditoriale e la passione professionale della famiglia Pigliacelli, la cui scelta di investire nel prodotto Scania è anche un importante contributo per la sostenibilità dei trasporti. “La sostenibilità - dichiara il numero uno di ItalSCANIA - è la nostra bandiera e un elemento che ci accomuna alla famiglia Pigliacelli, che conosco molto bene e da tempo e che stimo profondamente per la sua capacità imprenditoriale e per la profonda dedizione al lavoro che hanno sempre dimostrato. A partire dal capostipite Sisto l'azienda ha continuato a svilupparsi e crescere tenendo fede alla sua missione e ai suoi valori che oggi trovano pieno applicazione con la terza generazione al timone dell'azienda. L'acquisto di 104 veicoli non è cosa di tutti i giorni: siamo molto onorati della scelta operata dal Gruppo Pigliacelli, una decisione che rafforza la nostra proficua partnership. Il primo Scania S500 di nuova generazione è la nuova ammiraglia della flotta aziendale”.



Nel suo intervento Franco Fenoglio ha ripercorso le tappe fondamentali della storia della famiglia Pigliacelli a partire dall'attività di nonno Sisto. “Ho conosciuto la Pigliacelli negli anni Novanta, attraverso Danilo, Marcello ed Ezio, la terza generazione. Da allora li ho seguiti nel loro costante e continuo processo di crescita. Nel 2012, nel pieno di una crisi che ha distrutto il sistema trasporto e logistica in questo paese senza che si facesse nulla per proteggere un settore trasversale a tutti gli altri e fondamentali per il progresso economico, i Pigliacelli si sono rimboccati le maniche e hanno superato le difficoltà rimettendosi in pista più forti e determinati di prima. Questo investimento dimostra più di tante parole lo stato di salute dell'azienda. Siamo di fronte a imprenditori vincenti che non vogliono fermarsi ma andare sempre più avanti investendo sull'innovazione e scommettendo sul futuro. Siamo onorati di consegnare a loro il primo veicolo della nuova Serie S disponibile in Italia e anche il primo veicolo a metano della nuova Serie. Quello del metano è un settore dove Scania primeggia, proponendo soluzioni di trasporto ecologiche ed economiche in grado di supportare al meglio le aziende di trasporto e logistica”.



CHE ENTRANO NELLA FLOTTA DELL'AZIENDA DI FROSINONE

punta forte sul marchio Scania



**Lando Magliocca
il primo autista**

Un record Lando Magliocca, 79 anni, lo detiene senza ombra di dubbio. È lui il primo autista assunto della ditta Pigliacelli negli anni Sessanta. Originario di Alatri (Fr), Lando Magliocca ha attraversato la seconda parte del Novecento viaggiando senza sosta in tutta Europa. “Sono stato assunto nel 1962 - racconta con orgoglio - pochi anni dopo l'avvio dell'avventura Pigliacelli. Ho sempre fatto l'autista, per tutta la

vita, viaggiando in Italia e molto anche all'estero, in tutta Europa. Ho sempre lavorato, in qualsiasi condizioni meteorologica, in mezzo alle montagne, con la neve e il ghiaccio. Ho fatto esperienze di tutti i tipi trasportando cemento, ferro, mattoni, asfalto, soda caustica, sabbia e altro ancora”.

Lando Magliocca ha incarnato alla perfezione i valori che hanno reso grande la famiglia Pigliacelli: dedizione al lavoro, grande passione, onestà e determinazione. “Lo spirito Pigliacelli - dice - è per me innanzitutto la serietà e la puntualità sul lavoro, che non sono mai venute meno in tutti gli anni che ho lavorato per loro. I Pigliacelli rappresentano una grande azienda: hanno sempre avuto coraggio nello sfruttare tutte le occasioni per crescere e progredire. Il segreto del loro successo è che fanno parte di una famiglia unita, sempre pronta a curare l'azienda e il personale”.

cui siamo dotati risalgono al 2010-2011 - ammette Danilo Pigliacelli - quindi la flotta è tutta Euro 5 ed Euro 6”.

Nel 2016 il Gruppo Pigliacelli ha registrato un fatturato di 60 milioni di euro, consolidato grazie a una serie di importanti player clienti, tra cui Michelin, Italcementi, Solvey. Un risultato ottenuto anche grazie al lavoro dei 450 dipendenti totali, di cui 380 nella sede di Veroli e 70 nel deposito di Volpiano (To). Un altro deposito è ubicato a Rubiera (Re) mentre ulteriori sedi aziendali sono localizzate a Colferro (Roma), Siglia Minore (Sa) e Salere di Oricola (Aq). Nel 2006, il Gruppo Pigliacelli ha inaugurato la nuova sede di Castelmassimo di Veroli su una superficie di 150mila mq, limitrofa al comune di Frosinone e all'imbocco della superstrada per Sora.

“Il veicolo a metano - prosegue Daniele Pigliacelli - sarà impiegato su rotte specifiche che tengano conto degli attuali punti di distribuzione del metano liquido. Stiamo

anche valutando l'ipotesi di costruire un impianto di rifornimento interno, a testimonianza dell'importanza che diamo alla mobilità sostenibile. In effetti, la nostra flotta conta già due mezzi alimentati a gas compresso CNG, in forza al deposito di Volpiano. In ambito sostenibilità ambientale, abbiamo deciso di fare un ulteriore passo avanti iniziando a investire in soluzioni di trasporto a carburanti alternativi. Abbiamo deciso in particolare di dotarci di un veicolo a metano liquido che ci consentirà di rispondere alle esigenze di una committenza sempre maggiormente propensa ad affidarsi ad aziende di trasporto e logistica sostenibili anche dal punto di vista ambientale”.

Tutti i nuovi veicoli Scania godono di specifici contratti di assistenza e manutenzione che comprendono garanzia e regolari tagliandi. “Abbiamo approfittato della grande attenzione di Scania per il post-vendita mettendo a punto contratti di manutenzione per tutti i veicoli. A cui si aggiun-

gono i corsi di guida economica che i tecnici Scania hanno organizzato con i nostri autisti. Siamo stati seguiti in tutto - precisa Marcello Pigliacelli - Assistenza e manutenzione vengono garantite dal personale preparato della concessionaria Scania Sacar di Frosinone. Abbiamo anche un'officina interna con 20 meccanici”. Gli anni di crisi sono solo un brutto ricordo. “Abbiamo avuto problemi con un cliente che non ci pagava per diversi milioni di euro - ammette Danilo Pigliacelli - È stato un brutto periodo: le grosse banche non ci davano più fiducia e abbiamo trovato credito solo presso le banche locali, che ci conoscono da sempre. Abbiamo così ristrutturato da cima a fondo l'azienda e ottimizzato la gestione complessiva per poi ripartire alla grande. Posso dire che oggi siamo un'azienda in buona salute. Merito di una grande famiglia che comprende dipendenti e autisti e che agisce nel segno della massima collaborazione. I nostri autisti sono al 90% locali”.



IL PRIMO SERIE S DEBUTTA A FROSINONE

Esclusiva Pigliacelli

Dieci anni di ricerca e sviluppo, 2 miliardi di investimenti: a tanto ammonta lo sforzo del Grifone per dare vita alla nuova generazione di veicoli. Sono molte le novità che la nuova famiglia di autocarri Scania porta sul mercato. Dal design di esterni e interni all'ampia gamma di servizi per la profittabilità delle aziende clienti fino agli strumenti per la connettività.

Scania sta completamente rielaborando tutti i modelli di cabine, a partire dalla Serie R e passando dalla nuovissima Serie S top di gamma. Con quest'ultima, Scania presenta un nuovo modello top di gamma di cabina con zona notte, dotata di pianale piatto per soddisfare anche i clienti più esigenti. La nuovissima generazione di cabine modulari, che riflette l'identità e il design unici di Scania, è realizzata nella fabbrica appena costruita a Oskarshamn, in Svezia. Il design di base è stato sviluppato in stretta collaborazione con Porsche Engineering.

Nell'ambito del sistema modulare di Scania, quando tutte le versioni saranno disponibili, si parlerà di un totale non inferiore a 24 diversi modelli di cabina di base. Questo consente a

Scania di creare una soluzione adeguata e personalizzata per ogni tipo di applicazione e per ogni esigenza del cliente. Tra i miglioramenti apportati, uno dei più notevoli è la riduzione media del 5 per cento dei consumi di carburante diesel, dovuta a fattori quali catene cinematiche perfezionate e maggiore aerodinamicità. Tutti i motori Euro 6 sono dotati di nuovi sistemi di gestione motore e le installazioni sono state completamente rielaborate. Scania ha introdotto non solo la nuova versione da 500 cv del suo motore da 13 litri ma anche una nuova funzione che consente a Scania Opticruise di cambiare più rapidamente e assicurare una trasmissione della coppia quasi costante.

Tutti e quattro i motori Scania sei cilindri in linea da 13 litri, con la nuova e avanzata versione da 500 cv che si aggiunge alle unità da 370, 410 e 450 cv, eseguono ora il post-trattamento dei gas di scarico solo con SCR. L'offerta 16 litri V8 prevede fin dall'inizio tre unità da 520, 580 e 730 cv. Per il controllo emissioni, i 16 litri impiegano in abbinamento i sistemi EGR e SCR. Scania possiede poi una gamma completa di motori alimentati con carburanti alternativi e rinnovabili.

PER IL 2017 RAFFICA DI NOVITÀ IN CASA LAMBERET

Si espande il network del freddo



IN FRANCIA ENTRA A PIENO REGIME LA FABBRICA DI SAINT EUSÈBE: 100MILA MQ DI CUI 15 MILA COPERTI) DEDICATI AGLI ALLESTIMENTI DI VEICOLI LEGGERI CHE SI AFFIANCANO AI 210MILA MQ (DI CUI 61MILA RISERVATI AI LABORATORI) DEL SITO DI SAINT CYR-SUR-MENTHON, CHE OPERERÀ SOLO PER I SEMIRIMORCHI. IN ITALIA SI RAFFORZA LA RETE DI DEALER, VENDITA E ASSISTENZA E SONO IN ARRIVO NUOVI PRODOTTI. “FOCUS SEMPRE NELLA DIREZIONE DELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E DELLA PERSONALIZZAZIONE: LA CLIENTELA DEL REFRIGERATO È VASTA E DIFFERENTE. IL NOSTRO OBIETTIVO È SODDISFARE LE SPECIFICHE ESIGENZE DI OGNI PROFESSIONISTA”, Afferma Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet Italia.

MAX CAMPANELLA
LAINATE

Cavalcando l'onda positiva che vede Lamberet in costante crescita negli ultimi tre anni, il produttore francese si affaccia al 2017 puntando a consolidare la storica leader-

ship nel segmento dei semirimorchi refrigerati e, nel contempo, a incrementare la presenza nel segmento dei truck e dei veicoli leggeri. A disposizione di Lamberet Italia, che dal nuovissimo headquarter di Lainate - tra Milano e Varese - gestisce e governa una Rete di vendita

e assistenza sempre più capillare, arriveranno nuovi prodotti, frutto della fabbrica di Saint Eusèbe, inaugurata nel 2016 e che quest'anno andrà a pieno regime, il cui focus continuerà a essere ciò che caratterizza il marchio Lamberet: customizzazione e personalizzazione estrema, al punto che il veicolo risulti un “abito” cucito su misura per le esigenze del cliente.

Grande novità di quest'anno è la nuova organizzazione nella produzione di Lamberet: alla fabbrica di Saint Cyr-sur-Menthon, oggi completamente dedicata ai semirimorchi, viene affiancata quella di Saint Eusèbe, dedicata in toto ai veicoli leggeri. Il nuovo sito oggi conta 50 dipendenti, numero destinato a crescere ancora nel corso del 2017. “La continua evoluzione del prodotto e la gamma estremamente ampia del nostro portafoglio - spiega Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet SpA, con una consolidata esperienza



nel settore maturata in Mercedes-Benz Truck - hanno richiesto una riorganizzazione degli impianti. Già nel 2016 abbiamo assistito ai primi frutti della nuova organizzazione strutturale, con l'introduzione della nuovissima gamma X-City pensata per la distribuzione urbana, del “Rail Road” per l'intermodale e dello “Zero Petrolio” con focus sulla sostenibilità. Oggi, la multi-temperatura è estesa a tutta la gamma Lamberet che, lo ricordo, va da 1 a 100 m3 e soprattutto è declinata su tutti i principali brand di veicoli esistenti sul mercato italiano, veicoli leggeri e autocarri”.

Dobbiamo dunque aspettarci ulteriori novità nel 2017? “Assolutamente sì. Nel corso dell'anno - risponde Antonello Serafini - sveleremo novità che andranno sempre nella direzione della sostenibilità ambientale e della personalizzazione del prodotto. Il segmento refrigerato viene utilizzato da un ampio range di professionisti: pasticceria, trasporto carni, alimentari, gelateria, pescheria... Ogni settore ha le sue peculiarità. Il nostro obiettivo è soddisfare le specifiche esigenze di ogni professionista: la vecchia logica del listino fisso di modelli è oggi superata, considerata l'evo-

luzione della logistica, nel trasporto porta-a-porta fino al lungo raggio, e di ciò che ne deriva in tema d'integrazione della logistica”.

A questa necessità intendono rispondere gli investimenti attuati l'anno scorso da Lamberet in Francia. Assisteremo a un'evoluzione anche nell'organizzazione di Lamberet Italia? “Stiamo implementando e rafforzando l'intero network - prosegue il Direttore Commerciale del produttore francese - a partire dalla nostra sede principale, dotata di un Reparto tecnico che consente di soddisfare ogni necessità della clientela. La Rete di dealer Lamberet oggi serve l'intero territorio ed è affiancata da un team di venditori diretti che coprono le aree non servite dai dealer. Nel caso di flotte dimensionate i dealer ricevono inoltre un supporto direzionale”.

Oggi la geografia della Rete Lamberet Italia è costituita, per il completamento degli autotelai cabinati e autoveicoli allestiti, da Golo nel nord est, Estasi e Pedrelli nell'Emilia, Europa Car in Toscana e Romagna e Cargoplast nel centro-sud, dealer che si affiancano e fanno riferimento alla sede di Lainate, che si estende su 15mila mq e 3mila dedicati a officina-magazzino. Sede che quest'anno sarà completata con un'area dedicata ai collaudi in casa dei veicoli, che saranno così assemblati direttamente a Lainate.

Per i semirimorchi, oltre all'headquarter la Rete è costituita da Viocar per Triveneto e Romagna, Romana Diesel per il Lazio, Ribatti Veicoli Industriali per Puglia, Abruzzo e Molise, MAVI (anche se non in esclusiva) per la Sicilia. “In altre parti d'Italia - precisa Antonello Serafini - per l'assistenza i clienti possono contare sugli allestitori di veicoli leggeri e su officine che si occupano esclusivamente di manutenzione. Complessivamente tra dealer, nostra sede e officine autorizzate si arriva a 12 punti di assistenza per la riparazione della carrozzeria. Considerato il progressivo aumento del parco circolante Lamberet, quest'anno è previsto un ulteriore sviluppo della Rete di assistenza”. Per quanto riguarda le unità refrigeranti, Lamberet usufruisce dei servizi della Rete del produttore del gruppo refrigerante che equipaggia il veicolo o semirimorchio”.



Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet Italia.

IL DIRETTORE COMMERCIALE DI LAMBERET ITALIA SNOCCIOLA DATI POSITIVI

“LEADERSHIP NEI SEMIRIMORCHI E CRESCITA NEGLI ALLESTIMENTI”

Archiviato un 2016, nel quale Aprozsegue la crescita del business, Lamberet Italia continua a credere fortemente nello sviluppo di prodotti per i veicoli leggeri dedicati alle consegne porta-a-porta di alimentari e prodotti freschi, nonché per il trasporto farmaceutico. “Il

2016 - puntualizza Antonello Serafini, Direttore Commerciale Lamberet Italia - è stato chiuso con un volume complessivo di oltre 1.250 unità tra veicoli leggeri e pesanti, nuovi e usati. Rispetto all'anno precedente, chiuso poco al di sotto delle mille unità, registriamo un incremento di

circa il 35 per cento. Per l'anno in corso le stime degli economisti parlano di una crescita del mercato meno dimensionata, nell'ordine del 5 per cento. Obiettivo di Lamberet è crescere il doppio del mercato, mettendo a segno un incremento nei volumi del 10 per cento”.

Strategia per l'anno appena iniziato è il consolidamento della presenza Lamberet nel segmento dei semirimorchi, nel quale il produttore francese detiene una quota del 27 per cento ed è leader di mercato. “Una quota - precisa Antonello Serafini - stabile dal 2015 e che intendiamo ri-

confermare quest'anno, di pari passo crescendo negli allestimenti dei veicoli leggeri e dei truck, seguendo l'andamento del mercato e portando avanti gli accordi, che sono in divenire, con alcune Case costruttrici di veicoli commerciali e alcune società di noleggio a lungo termine”.

LEADER EUROPEO

del noleggio di veicoli
commerciali e industriali

Fraikin

YOU DRIVE, WE CARE



Scoprite le soluzioni Fraikin

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

Gestione **flotte**

Riacquisto e **rinoleggio di flotte**

www.fraikin.it



L'AZIENDA DI SAN GIULIANO MILANESE, PARTE DEL GRUPPO M.E. SPA, CONTINUA A INVESTIRE NEL PRODOTTO IVECO RAFFORZANDO UNA PARTNERSHIP CHE NEGLI ANNI È DIVENTATA SEMPRE PIÙ SOLIDA E CHE NEL PROSSIMO FUTURO PREVEDE DI POTENZIARE L'IMPIEGO DI VEICOLI ALIMENTATI A GAS METANO LIQUIDO.

IVECO STRALIS PER T.&T.I. CARGO LINE

Servizio top per grandi player

FABIO BASILICO
SAN GIULIANO MILANESE

Continua senza soste l'avanzata dello Stralis sul mercato italiano. Sempre più aziende di trasporti e logistica scelgono l'ammiraglia Iveco per lo svolgimento delle loro complesse attività di consegna delle merci. L'ultima in ordine di tempo è la T.&T.I. Cargo Line di San Giuliano Milanese, parte integrante del Gruppo M.E. SPA, solida realtà imprenditoriale fondata a Milano da Emilio Mondelli e attiva sia nel mondo dei trasporti da oltre 30 anni che in altri settori logistici. T.&T.I. Cargo Line ha ospitato alla fine dello scorso mese di novembre un evento speciale per la consegna di ben 20 Iveco Stralis AS440 a gasolio, testimonial d'eccezione dello stretto rapporto che da anni lega Iveco all'azienda milanese ma anche portabandiera di un piano di sviluppo ambizioso che punta a coniugare efficienza e risparmio energetico in chiave sostenibile e che coinvolgerà nel prossimo



Franco Pelosi, a sinistra, Direttore commerciale della T.&T.I. Cargo Line, insieme a Alessandro Oitana, Mercato Italia Iveco.

futuro il gas metano liquido, di cui Iveco è incontrastata promotrice a livello nazionale e internazionale.

La consegna è stata condotta a buon fine grazie al lavoro del team della concessionaria Iveco Milano Carri. "T.&T.I. Cargo Line - ci racconta Franco Pelosi, fiorentino, 44 anni, alla direzione operativa e commerciale dell'azienda di San Giuliano Milanese - è una società di trasporti industriali. Nasce nel 1983 con l'obiettivo primario di servire i maggiori player nazionali ed europei nel settore distributivo, effettuando servizi di collegamento tra hub nazionali e internazionali e depositi periferici distribuiti nazionali. Uno step decisivo nello sviluppo dell'azienda è avvenuto nel 1998 quando è entrato il Gruppo M.E. SPA di Emilio Mondelli, che ha assunto la proprietà. I quasi 50 dipendenti di T.&T.I. Cargo Line assicurano lo svolgimento di tutta una serie di complesse attività di trasporti e logistica. La flotta, messa su strada sia da autisti diretti che autisti terzi, com-

prende 470 semirimorchi e 290 trattori stradali, molti dei quali di proprietà".

T.&T.I. è abituata a dialogare e lavorare con i grandi player: l'elenco dei clienti comprende nomi importanti come DHL Express e DHL Supply Chain, SDA GLS, UPS, Samsung, San Carlo. "Collegiamo tutte le attività dalla produzione al magazzino fino alle consegne finali - precisa Pelosi - Un'attività complessa improntata alla massima qualità del servizio. Per questo investiamo molto sulle risorse umane. Facciamo formazione continua degli autisti dal punto di vista dell'efficienza e della sicurezza".

La qualità ovviamente passa anche da una flotta sempre in perfette condizioni. "Per la corretta manutenzione dei veicoli - continua Franco Pelosi - nella nuova sede di San Giuliano Milanese siamo in grado di gestire un'officina interna per la piccola e media manutenzione e il servizio gomme, mentre per il resto ci affidiamo alla rete Iveco: i nuovi Stralis sono infatti muniti di specifici contratti di ma-

nutenzione". L'innovazione tecnologica svolge un ruolo importante nel mantenere alto il valore competitivo di un'azienda dai grandi numeri come T.&T.I. "Disponiamo di uno specifico software interno che ci permette di gestire tutte le attività operative e di garantire la connettività con tutti i mezzi della flotta - spiega Pelosi - Questo ci permette di controllare lo stile di guida di ogni singolo autista e le condizioni di efficienza sulle tratte. La qualità di guida è fondamentale per contenere i consumi, la variabile più importante per un'azienda di trasporti".

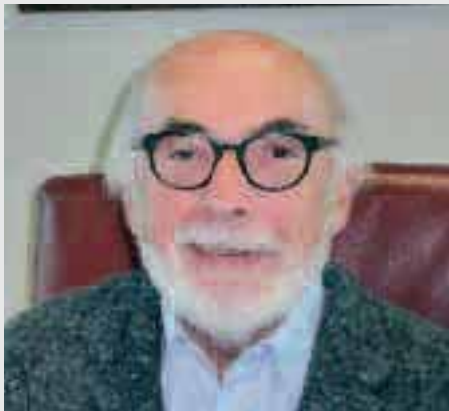
T.&T.I. punta anche sullo sviluppo di energia alternativa per i veicoli commerciali leggeri e pesanti. "È stato sviluppato insieme a CityPost un'area di ricarica energetica elettrica di 16 veicoli furgoni elettrici noleggiati da Hertz e impiegati nelle operazioni di distribuzione finale in ambito urbano - aggiunge Pelosi - entrando a far parte di un progetto particolarmente interessante che coinvolge un player importante del settore e-commerce come Amazon. Il test è

INTERVISTA / EMILIO MONDELLI, FONDATORE E AMMINISTRATORE UNICO M.E. SPA

UN IMPERO COSTRUITO CON PASSIONE E MASSIMA DEDIZIONE

M.E. Spa nasce a Milano alla fine degli anni '70 per volontà e acuto spirito imprenditoriale di Emilio Mondelli e della sua chiara visione strategica e innovativa. E' un uomo abituato a vincere le sfide Emilio Mondelli. Nato a Busseto (Pr), Mondelli si trasferisce giovanissimo a Milano per costruire il suo futuro e quello di coloro che lavoreranno con lui. Con passione e lucida determinazione, l'imprenditore oggi settantenne ha saputo negli anni costruire un impero attivo in diversi settori, una galassia di aziende guidate con abilità manageriale senza però dimenticare l'importanza dei rapporti umani nell'ottica di positive relazioni interpersonali. Nel settore dei trasporti, l'azienda si introduce con MitSafetrans, MitNucleare e MitRadiopharma rispettivamente nel ramo dei trasporti speciali e logistica hi-tech, nei trasporti e servizi di materiale radioattivo e nei trasporti e logistica ADR. A queste aziende si è unita più di recente la T.&T.I. Cargo Line. A oggi, le aziende del Gruppo M.E. risultano essere leader in Italia e partner in Europa dei maggiori competitor.

"Nei primi anni '90 - racconta Emilio Mondelli, attuale Amministratore unico della holding che ha sede a San Giuliano Milanese - per necessità dirette di immobili industriali,



Emilio Mondelli

logistici e residenziali, nasce il Gruppo M.E. che oltre al settore dei trasporti è fortemente attivo nel settore immobiliare con diverse aziende. In questo ambito, le realizzazioni del Gruppo consistono in nuove costruzioni residenziali, industriali e commerciali, ristrutturazioni di palazzi nei centri storici di Milano, Bologna, Firenze e in nuovi progetti immobiliari anche all'estero, in particolare in Roma-

nia".

"Al Gruppo M.E. - continua Mondelli - fanno capo dodici aziende, di cui 4 nel settore trasporti e logistica, 3 in quello sanitario e altre in quello immobiliare. Nell'elenco va poi inserita la Tenuta Il Poggiolo con relativa attività vinicola a Salsomaggiore Terme, città a me molto cara visto che sono nato nel parmense, a Busseto, anche se lavoro da parecchi anni a Milano. Proprio a Salsomaggiore Terme il Gruppo gestisce una clinica ortopedica, Villa Igea. Siamo una bella realtà in continua espansione: il gruppo occupa poco meno di 900 persone dirette e registra un fatturato di 120 milioni di euro".

T.&T.I. Cargo Line è parte integrante del core business della holding: "Il suo sviluppo - spiega Emilio Mondelli - è indirizzato all'ampliamento del servizio per i grandi player. E una scelta precisa che consiste nell'andare a coprire tutte le esigenze di queste grandi aziende. Stiamo infatti occupando questa nicchia di mercato che proprio i grandi player non possono gestire non avendo nella propria gamma un numero adeguato di automezzi pesanti e servendosi unicamente di padroncini dotati di furgoni per le consegne dell'ultimo miglio. Noi svolgiamo il servizio mettendo in

strada mezzi pesanti". Emilio Mondelli, classe 1947, studi in ragioneria, viene da una famiglia di artigiani: il padre era produttore di formaggio parmigiano reggiano. A vent'anni, Mondelli si trasferisce a Milano perché vuole cercare la sua strada; il suo obiettivo è creare un'azienda di distribuzione merci. Gli anni '70 sono decisivi per mettere le radici di un'attività imprenditoriale che da allora è caratterizzata dalla crescita e dall'ampliamento continuo del business. "I primi anni sono stati duri - racconta - ma poi non sono mancate le soddisfazioni". Gli anni della crisi non hanno smorzato la spinta propulsiva. "Non abbiamo sofferto eccessivamente perché siamo sempre alla ricerca di nuovi modi per sviluppare il servizio - aggiunge Emilio Mondelli - Le faccio un esempio: la MitSafetrans, da sempre operatore specializzato esclusivamente in servizi di trasporto e logistica per mercati di nicchia ad alta specializzazione e valore aggiunto come quello medicale ha aggiunto al trasporto classico un importante servizio aggiuntivo, ovvero l'installazione degli stessi macchinari che trasportiamo".

Nel futuro di Mondelli e del Gruppo M.E. c'è una sola parola: crescita. "Vogliamo consolidarci e svilupparci ulteriormente - conclude l'Amministratore unico - Ogni anno del resto incrementiamo il business del 3-4 per cento in tutte le aziende del Gruppo".

IL PROFILO DI MILANO CARRI INDUSTRIAL

DA OLTRE TRE DECENNI SULLA CRESTA DELL'ONDA

MAX CAMPANELLA
SAN GIULIANO MILANESE

Sono trascorsi esattamente 35 anni da quel 1982 nel quale fu Alfredo Capitani a piantare quel seme che, in oltre tre decenni, ha dato vita all'attuale Milano Industrial. Oggi, con una sede di 18mila mq (circa 4.630 coperti di cui 1.243 magazzino ricambi, 2.637 officina, 1.087 uffici e 2.005 autorimessa coperta) situata all'uscita CAMM della tangenziale Est di Milano e una filiale dalla parte opposta di Milano, a Buccinasco lungo la tangenziale ovest, di 16mila mq (di cui circa 3.200 coperti), Milano Industrial è il riferimento per gli autotrasportatori del capoluogo meneghino, della provincia milanese e della parte nord-est della provincia di Pavia; dà lavoro a 65 dipendenti e viaggia con un fatturato che si attesta intorno ai 40 milioni di euro annui.

Un impero frutto dell'intuizione del fondatore che - oggi Presidente del Cda - da dipendente amministrativo di quella che fu la Concessionaria Fiat-Iveco, nei primi Anni Ottanta cavalcò l'onda di un mercato dei veicoli industriali in fase di decollo. In particolare della recente nascita di Iveco che, nel 1978, per la prima volta si proponeva come costruttore nazionale di riferimento per gli autotrasportatori.

"Erano anni - spiega Paolo Capitani, seconda generazione, Direttore Commerciale di



NATA NEL 1982 SULLE CENERI DELLA PRECEDENTE CONCESSIONARIA FIAT, OGGI MILANO INDUSTRIAL È RIFERIMENTO PER LE GRANDI FLOTTE DI MILANO E PROVINCIA. ALLA PRESIDENZA C'È ALFREDO CAPITANI, CHE EBBE L'INTUIZIONE GIUSTA: IN UN MOMENTO DI DECOLLO DEL SETTORE DEI VEICOLI INDUSTRIALI, PIANTARE IL SEME DI UNA STRAORDINARIA STORIA DI CRESCITA E SUCCESSI. CHE PROSEGUIRANNO NEL 2017 ANCHE GRAZIE AI VEICOLI A GAS NATURALE.

Milano Industrial - nei quali il trasporto pesante viveva una crescita inarrestabile: la chiusura della vecchia Concessionaria Fiat-Iveco poteva essere vissuta come circostanza negativa o, come poi avvenne, come opportunità per trasformarsi. Insieme a un altro dipendente che si occupava di vendite, mio padre diede vita a Milano Carri, denominazione che intendeva proporsi subito come player nel settore dei veicoli professionali. Nel 2010, con l'ingresso nel capitale del Grup-

po Tentori, la società è divenuta Milano Industrial che oggi si occupa di vendita, assistenza e consulenza a 360 gradi: al professionista consegniamo il veicolo sulla base delle sue necessità. Grazie alla partnership con allestitori, il veicolo viene fornito con l'allestimento richiesto, anche quando si tratta di soluzioni complesse, quali quelle per attività di raccolta e trasporto rifiuti o per il trasporto refrigerato, a temperatura controllata o di merci pericolose".

La scelta di fondare, sulle

ceneri dell'ex dealer Fiat-Iveco, una nuova Concessionaria Iveco si rivelò azzeccata ancor più per la prossimità della sede dell'AMSA, municipalizzata che ancora oggi è cliente storico di Milano Industrial. "Nell'arco di ogni annualità - precisa Stefano Laggetta, Direttore Generale di Milano Industrial - all'AMSA forniamo, attraverso la partecipazione a gare pubbliche, circa un centinaio di unità tra Daily, Eurocargo e Stralis, scelti in particolare con l'alimentazione a gas na-

turale: nella flotta dell'AMSA sono già oltre 400 i veicoli a metano".

Altro elemento tutt'altro che secondario alla base del successo del dealer lombardo la sua posizione strategica e la presenza capillare: sede principale praticamente ubicata di fronte all'aeroporto di Milano Linate e rete di otto punti di assistenza autorizzati sul territorio, ai quali si aggiunge la nuova filiale, operativa dall'inizio di quest'anno, a Milano Ovest. "La nostra clientela - precisa Stefano

Laggetta - è costituita per lo più da flotte strutturate e di grandi dimensioni che operano in campo nazionale ed internazionale: questo richiede un eccellente grado di preparazione per la fornitura di servizi con standard elevatissimi. Come da tradizione, Milano Industrial si propone come riferimento per i clienti, qualunque sia il loro business e settore di attività: ad esempio AMSA, società del Gruppo A2A, si affida al nostro servizio di assistenza e manutenzione, elemento di valore che si aggiunge a quello del prodotto Iveco".

Quest'anno l'auspicio è che arrivino le necessarie autorizzazioni per l'apertura del distributore di LNG (metano liquido), già pronto per l'erogazione presso la sede di T.&T.I. Cargo Line, con il quale Milano Industrial punta a sbloccare il volano delle vendite dei truck a gas naturale. "Lo Stralis da 400 cv - precisa ancora il Direttore Generale Laggetta - viene molto apprezzato per le sue straordinarie performance, si tratta solo di assicurare agli autotrasportatori l'autonomia di percorrenza di cui necessitano: la nostra Concessionaria ha esperienza di veicoli a metano sin dagli Anni Novanta. Sono certo che l'apertura del distributore ci darà un aiuto importante nel proseguire la crescita: da parte nostra siamo pronti e organizzati per aggredire il mercato, anche con innovative iniziative di marketing".



Consegna delle chiavi dei nuovi veicoli da parte di **Alessandro Oitana** al patron del Gruppo M.E. **Emilio Mondelli**.

al momento concentrato su Milano, poi si estenderà ad altre città". L'impegno ecologico di T.&T.I. è concreto e riconosciuto, a cominciare dal fatto che negli ultimi anni l'azienda ha provveduto alla completa sostituzione di tutti i mezzi Euro 2, 3 e 4 con mezzi Euro 5 e 6. "Abbiamo anche acquistato i primi tre veicoli LNG alimentati a metano liquido - dice ancora Pelosi - Un passo importante che prelude a un'altra iniziativa: in partnership con Iveco abbiamo investito nella costruzione

di un nostro impianto di rifornimento per gas metano liquido che metteremo a disposizione anche per gli esterni. L'impianto dovrebbe essere operativo nel giugno 2017".

La strategia di diffusione degli impianti di rifornimento di LNG vede Iveco in prima fila. Ricordiamo che a fine 2016 è stata inaugurata a Gera Lario (Co), al confine fra le province di Como, Sondrio e Lecco, la nuova stazione LNG realizzata per il Gruppo Maganetti da Ham Italia, specialista di rilevanza interna-

zionale che interverrà con il suo know-how anche nella realizzazione dell'impianto interno alla T.&T.I.

I veicoli Iveco alimentati a gas naturale liquefatto - che presto andranno ad arricchire anche la flotta T.&T.I. - possono dunque contare oggi in Italia su sei punti di rifornimento dislocati tra Nord e Centro Italia. "L'attenzione e la ricerca continua di Iveco per le nuove tecnologie hanno permesso al brand di essere leader europeo nel settore dei combustibili alternativi -

commenta Alessandro Oitana, Responsabile Business Line Medium-Heavy Mercato Italia Iveco - anticipando soluzioni che contribuiranno a ridurre ulteriormente l'impatto ambientale del settore dei trasporti e divenendo il partner ideale per un trasporto sostenibile, come dichiarato nel pay-off del brand: 'Iveco. Il tuo Partner per un trasporto sostenibile'". Un partner a cui T.&T.I. Cargo Line continua a dare fiducia in un rapporto di collaborazione basato sulla totale e reciproca fiducia.

FATTI & CIFRE

T&TI Cargo Line Srl

Con sede operativa e amministrativa a San Giuliano Milanese e sede legale a Vimercate (MB), l'azienda nasce con l'obiettivo primario di servire i maggiori player nazionali ed europei sulla distribuzione in Italia e in Europa, effettuando servizi di collegamento tra hub nazionali e internazionali e depositi periferici distributivi nazionali.

Rete italiana

T.&T.I. per i propri servizi sta impiegando un numero pari a 470 semirimorchi e 290 trattori stradali, con una media di 340 carichi giornalieri da Nord a Sud e viceversa. I dipendenti sono quasi una cinquantina. I veicoli di proprietà sono oltre 200, per il resto vengono utilizzati veicoli di padroncini. Il fatturato è di 40 milioni di euro l'anno. Negli ultimi anni, per fornire un servizio più accurato, è partito il servizio navale con imbarco giornaliero a Genova e destinazione Palermo-Termini Imerese e Catania. Questo tipo di servizio ha portato T.&T.I. a rispettare gli standard di sicurezza e a pianificare il servizio Nord-Sud.

Filiali italiane

Oltre alla sede operativa di San Giuliano Milanese, T.&T.I. è presente sul territorio nazionale con tre filiali operative a Piacenza, Lucca e Palermo.

Rete europea

Grazie al servizio Same Day T.&T.I. garantisce consegne in giornata o in giorni e/o orari stabiliti, ritiri in qualsiasi località italiana o europea, nessuna restrizione su pesi e dimensioni, imbarco della merce sul primo volo disponibile, trasporto via terra e controllo della spedizione lungo tutto il tragitto.



La sede della **T.&T.I. Cargo Line** a S. Giuliano Milanese ricavata da una precedente struttura di Renault Trucks Italia.

FRAIKIN CONTINUA LA SUA OFFENSIVA NEL NOLEGGIO

“Fase due: diventare leader”

MAX CAMPANELLA
MILANO

Sbarcata in Italia nel luglio 2015, dopo l'anno pieno del 2016 Fraikin si proietta nell'anno appena iniziato con una posizione consolidata nel settore del noleggio di veicoli industriali. L'obiettivo è ricoprire un ruolo da protagonista in un settore considerato in crescita in Europa e non solo. E considerati i primi risultati la meta è decisamente dietro l'angolo: nella più ampia strategia lanciata nel 2015, con cui il management Fraikin ha deciso di estendere la sua presenza in Europa per lanciare la sua offensiva oltre che in Italia anche in Germania, Arabia Saudita, Russia e Olanda, il nostro Paese rappresenta il mercato nel quale si è manifestata la crescita più rapida.

Protagonista dello sbarco italiano è Claudio Gariboldi, che in Fraikin ha portato la sua ultraventennale esperienza maturata in Iveco e in Petit Forestier. Con la notevole passione che lo caratterizza, il CEO di Fraikin Italia ha costituito un primo staff con il quale nel 2015 ha avviato una vera e propria “start-up”.

A distanza di un anno e mezzo dalla prima operatività, oggi Fraikin è una realtà consolidata anche in Italia, dove sta diffondendo un nuovo modo di acquisire il parco veicoli, proponendo il noleggio come modalità alternativa all'acquisto. E mentre Fraikin si va affermando su un mercato che cresce, di pari passo Claudio Gariboldi sta dando all'azienda una struttura organizzativa che le consentirà di proporsi come riferimento autorevole una volta che il settore del noleggio avrà raggiunto la sua piena affermazione. “A distanza di un anno dall'avvio effettivo delle nostre attività - afferma Claudio Gariboldi - oggi registriamo volumi stabili mese dopo mese. In parallelo stiamo sviluppando la rete vendita, che nel 2017 dovrà essere in grado di affrontare un mercato che sta crescendo molto rapidamente. Dei cinque Paesi nei quali nel 2015 Fraikin ha deciso di essere presente l'Italia è l'ultimo in ordine di tempo, ma quello nel quale i risultati sono arrivati prima. Per quanto mi riguarda si tratta di numeri assolutamente in linea con le aspettative: siamo a 200 contratti sottoscritti per altrettanti veicoli, il 25 per



Claudio Gariboldi, CEO di Fraikin Italia.

cento dei quali veicoli leggeri. In media le forniture superano di poco le due unità, ovvero abbiamo clienti che hanno sottoscritto contratti per più di un veicolo e questo è molto positivo: rappresenta un andamento del mercato, che sta considerando il noleggio come attività effettivamente

alternativa all'acquisto”.

Com'è costituita la fetta più grossa di quel 75 per cento dei volumi? Quali sono i veicoli che vengono principalmente richiesti per il noleggio? “La parte più cospicua di questo 75 per cento - precisa il CEO di Fraikin Italia - è costituita dai trattori, cui seguono i

semirimorchi e i veicoli refrigerati. Nel 2016 abbiamo avviato l'attività nel settore della raccolta rifiuti e messo a segno un'importante consegna a Waste Italia, cui abbiamo fornito quattro nuove unità di Iveco Stralis equipaggiati con gancio, che sono in servizio nelle aree di Piemonte e Lombardia per il conferimento presso impianti specializzati di trattamento. Nel 2017 andranno a completarsi altre operazioni in questo settore che abbiamo avviato l'anno scorso”.

Dopo gli incoraggianti risultati del 2016 quali gli obiettivi per l'anno appena iniziato? “Vogliamo crescere - risponde Claudio Gariboldi - in tutti i segmenti in cui operiamo. Il 2017 sarà l'anno del consolidamento, nel quale andremo a dimostrare di poter procedere con la stessa velocità con cui abbiamo operato in questi primi mesi di attività. Finora per Fraikin è stato “tutto nuovo”, un'autentica nuova sfida: quello appena iniziato è l'anno della “fase due”, nella quale ci saranno meno novità ma più attività day-to-business che porteranno ad affermare la nostra presenza sul mer-

cato. Qualche numero? Vogliamo crescere del 20 per cento in tutti i settori: Fraikin intende offrire anche al mercato italiano la forza dell'unico, vero noleggiatore europeo per tutte le durate, i tipi di veicoli e di allestimenti”.

La sfida per il 2017 è lanciata. Parole di forte ambizione quelle del CEO, ma basate anche su un'esperienza pluriennale nel noleggio: quali saranno in Italia i settori che daranno maggiore soddisfazione? “Il settore dei semirimorchi - risponde Claudio Gariboldi - rappresenta la fetta più matura del mercato: oggi il noleggio di semirimorchi è una realtà consolidata anche presso molte flotte strutturate, che individuano nel noleggio un'importante opportunità per avere un parco di mezzi moderni e poter affrontare i picchi di domanda senza essere costretti a tenere fermi i veicoli in periodi di minor lavoro. Rispetto al trattore, nei confronti del semirimorchi c'è un minor attaccamento affettivo e questo ha sdoganato il noleggio come modalità di acquisizione flessibile, poco impegnativa e decisamente più moderna”.

È dunque l'affetto per il proprio “compagno di lavoro” l'elemento che frena la diffusione del noleggio nei trattori? “Non solo. Negli anni del boom e prima della crisi - spiega il CEO di Fraikin Italia - il mercato del noleggio era caratterizzato da un'offerta storicamente poco dimensionata. Con il suo arrivo in Italia Fraikin ha colmato questa lacuna e i primi riscontri stanno arrivando: chi utilizza la modalità del noleggio si rende ben presto conto che può contare sugli stessi vantaggi e benefici sperimentati con il noleggio del semirimorchio. La crisi ha svolto il ruolo di catalizzatore del naturale processo di diffusione del noleggio anche delle motrici, evidenziando le sue caratteristiche di flessibilità: oggi l'autotrasportatore sa che può delegare a un operatore esterno specializzato, che ha tutte le competenze per assicurargli una flotta sempre disponibile, in grado di rispondere alle sue esigenze operative: all'imprenditore non resta che occuparsi del suo business, di come svilupparlo e come rispondere in maniera puntuale alle esigenze della sua clientela”.

ARCHIVIATI I PRIMI MESI DI “START-UP”, OGGI IL NOLEGGIATORE FRANCESE RAPPRESENTA UNA REALTÀ CONSOLIDATA ANCHE NEL NOSTRO PAESE. SODDISFATTO CLAUDIO GARIBOLDI, CEO E PROTAGONISTA DELLO SBARCO ITALIANO: “ABBIAMO RAGGIUNTO IL VOLUME DI DUECENTO CONTRATTI SOTTOSCRITTI PER ALTRETTANTI VEICOLI. QUEST'ANNO L'OBIETTIVO È CRESCERE DEL 20 PER CENTO E Affermarci IN TUTTI I SETTORI”.

CONSOLIDATO L'ACCORDO CON IVECO PER I TRATTORI, FOCUS SU SEMIRIMORCHI E ALLESTIMENTI

“PRONTI A DEFINIRE IMPORTANTI ACCORDI QUADRO CON PARTNER SELEZIONATI”

A distanza di pochi mesi dallo sbarco italiano, nella sua strategia di affermazione l'anno scorso Fraikin ha stretto una partnership con Iveco, che ha ad esempio trovato la sua concretizzazione nella fornitura a Waste Italia, consegna avvenuta presso la sede di Fagnano Olona, in provincia di Varese, del dealer ATL.

“Il 2017 - spiega Claudio Gariboldi, CEO di Fraikin Italia - sarà l'anno della “fase

due” anche per la partnership con Iveco: l'anno scorso abbiamo gettato le basi dell'accordo, ora si tratta di costruire la relazione con la Rete, in modo da garantire benefici reciproci. La fornitura a Waste Italia e gli altri casi di successo consentiranno di accelerare questo sviluppo: ogni singolo Concessionario potrà proporre la formula del noleggio come alternativa alla vendita per trattori, semirimorchi e veicoli allestiti. In questo

modo la sua offerta si arricchisce nell'ottica di soddisfare l'esigenza del cliente finale”.

Alla partnership con Iveco per i trattori si affiancheranno accordi con produttori di semirimorchi e allestimenti? “La strategia di Fraikin - risponde Claudio Gariboldi - è avere un numero ristretto di partner per ogni tipologia di allestimento o prodotto, anche per ottimizzare le condizioni commerciali di acquisto. Troveremo il giusto compromesso

tra la concentrazione del numero di partnership e la collaborazione aperta al mercato di allestitori e produttori. Nel 2016 abbiamo lavorato con tutti, poiché siamo stati più orientati al mercato e alla crescita, ma quest'anno intendiamo definire accordi quadro con partner selezionati, per una gestione più fluida, efficiente e diversificata in modo tale da rispondere alle esigenze del mercato”.

1 PRIMA AZIENDA
ITALIANA AD
USARE VEICOLI A
METANO LIQUIDO
LC3
INTERNATIONAL NATURAL TRANSPORT



Con LC3 il trasporto su gomma diventa sostenibile

LC3 TRASPORTI è un'azienda all'avanguardia nel trasporto su gomma ecosostenibile che fin dalla sua fondazione ricerca ed adotta soluzioni innovative per il rispetto e il miglioramento dell'ambiente.

Con una flotta di 160 veicoli di cui ben 40 sono alimentati esclusivamente a Gas Naturale Liquido, LC3, ha ridotto del 10% le emissioni di CO2, del 40% gli Ossidi di Azoto (NOX) ed, addirittura, del 95% le polveri sottili (PM), rispetto ai veicoli Diesel euro 6.

Entro i prossimi mesi, ai 40 trattori stradali Iveco 330 a GNL se ne aggiungeranno altri 30 Iveco 400 cv con una autonomia di percorrenza pari a 1300 km.

La flotta alimentata a Gas Naturale Liquido è già predisposta per utilizzare il Biometano liquido che, appena disponibile, permetterà di azzerare le emissioni di CO2.


INTERNATIONAL NATURAL TRANSPORT
lc3trasporti.com



PIACENZA - GENOVA - LA SPEZIA - LIVORNO - PONTEDERA (PI) - MAGIONE PG) - MORDANO (BO) - APRILIA (LT)

DAKAR 2017 / GERARD DE ROOY CON POWERSTAR CONQUISTA IL TERZO POSTO

Iveco ancora sul podio



IL LEADER DEL TEAM PETRONAS DE ROOY IVECO E VINCITORE DEI RALLY DAKAR 2012 E 2016 INSIEME A IVECO CONFERMA IL SUO VALORE CONQUISTANDO IL TERZO POSTO ASSOLUTO DIETRO GLI AVVERSARI AL VOLANTE DEI TRUCK KAMAZ. DOPO AVER PERCORSO 9MILA KM SUI TRACCIATI PIÙ ESTREMI DEL SUDAMERICA, I PILOTI IVECO HANNO PORTATO A TERMINE LA GARA DI RALLY PIÙ DIFFICILE E MASSACRANTE DEL MONDO PIAZZANDOSI NEI PRIMI VENTI DELLA CLASSIFICA GENERALE: AL QUARTO POSTO SI È CLASSIFICATO FEDERICO VILLAGRA SUL SECONDO POWERSTAR, AL SEDICESIMO TON VAN GENUGTEN CON IVECO TRAKKER E AL DICIASSETTESIMO WUF VAN GINKEN CON IL SECONDO TRAKKER.

MAX CAMPANELLA
BUENOS AIRES

Un'edizione dura, terribile quella del 2017. Ancora una volta il rally Dakar si conferma gara off-road appassionante, che mette a dura prova veicoli, equipaggiamento e conducenti. In una lotta serrata per raggiungere il podio, il Team Petronas De Rooy Iveco ha affrontato con entusiasmo, tappa per tappa, le avventure più estreme di un'edizione decisamente avvincente. Dopo 9mila km su strade e terreni del Sud America, alla fine il Powerstar di Gerard de Rooy ha ottenuto il terzo posto, dietro due agguerriti truck della Kamaz, che è riuscita ad affermarsi in prima posizione con Eduard Nikolaev e al secondo posto con Dmitry Sotnikov.

L'edizione numero 39, iniziata lunedì 2 gennaio, si è conclusa sabato 14: i veicoli sono giunti alla linea del traguardo, nei pressi di Rio Cuarto, dopo una breve prova speciale ad anello di 64 km. Gerard de Rooy è riuscito a raggiungere la testa della competizione, ma il suo veicolo ha subito diverse forature in varie tappe. Di conseguenza il pilota olandese ha dovuto cedere il comando ai russi, mentre la gran quantità di polvere e la mancanza di opportunità di sorpasso gli hanno impedito di recuperare il primo posto. La potenza del suo Iveco, però, gli ha consentito di agguerriti al curriculum un

altro podio e una medaglia di bronzo, a una distanza di 41 minuti e 19 secondi dal Team Kamaz. Gli Iveco Trakker di Ton van Genugten e Wuf van Ginkel hanno corso le ultime tappe fianco a fianco, recuperando alcune posizioni dopo essere rimasti bloccati nel fango e aver perso sei ore. Più precisamente, Van Genugten ha concluso la gara in sedicesima posizione, con quasi

sette ore di ritardo rispetto ai leader della classifica; segue subito dopo Van Ginkel al diciassettesimo posto, con un ritardo di oltre otto ore. Alla guida dell'altro Iveco Powerstar, Federico Villagra - terzo alla sua prima Dakar nel 2016 - ha concluso il rally subito dietro de Rooy, in quarta posizione. Pur non essendo riuscito a ripetere il podio dell'anno scorso e a realizzare il proposito di vin-

cere una tappa, il pilota argentino ha mostrato tutto il suo potenziale nel secondo anno di collaborazione con il costruttore torinese.

Dopo la grandiosa prestazione del 2016, il Team Petronas De Rooy Iveco quest'anno si è rinnovato e ha portato in campo, accettando la sfida, uno squadrone agguerrito e determinato sin dall'inizio, costituito dal glorioso capitano Gerard de

Rooy, affiancato da Ton van Genugten e con il supporto di Wuf van Ginkel. Il campione vincitore delle edizioni 2012 e 2016 Gerard de Rooy, alla guida di un Iveco Powerstar - veicolo numero 500 - in versione sleeper cab aveva al suo fianco il co-pilota Moi Torrallardona e, a bordo per il supporto tecnico in gara, il meccanico Darek Rodewald. Alla guida del secondo veicolo, un Iveco

Trakker - camion numero 507 - con cabina in versione day cab, il pilota Ton van Genugten con il co-pilota Anton van Limpt (duo che l'anno scorso si è piazzato al quinto posto) e il meccanico Bernard der Kinderen. Il secondo Iveco Trakker, camion numero 525, è stato affidato al pilota Wuf van Ginkel. Al suo debutto con i camion Iveco ma con 12 edizioni della Dakar al suo attivo e il quarto posto nel 2007, van Ginkel ha avuto lo specifico ruolo di assistenza veloce in gara; Erik Kofman il suo co-pilota, Bert van Donkelaar il suo meccanico. Federico Villagra, vera e propria rivelazione dell'edizione 2016, ha gareggiato con un Iveco Powerstar, alla guida di un team argentino con ambizioni di vittoria.

Un percorso impervio, quello dell'edizione 2017, composto da dodici tappe snodate lungo quasi 9mila km con circa 3mila km di sezioni selettive. Nella sua 39esima edizione, la gara ha visitato per la prima volta il Paraguay, 29esimo paese nella sua storia, quinto nel continente sudamericano, in cui i livelli di umidità raggiungono a inizio d'anno il cento per cento. Per un'intera settimana i concorrenti hanno percorso territori montuosi con sezioni a 5mila metri sopra il livello del mare. Il passaggio attraverso la Bolivia è stato più lungo dello scorso anno e i suoi percorsi notturni sono stati caratterizzati da tempe-



Uno dei **Trakker** che insieme ai due Powerstar sono stati i protagonisti **Iveco** della 39esima edizione della Dakar.



rature costantemente sotto lo zero. Un gelo che i piloti hanno invidiato una volta immersi negli oltre 50 gradi delle tappe argentine: l'Argentina ha storicamente ospitato il rally e anche quest'anno è stato il Paese che ha accolto il gran finale della gara.

I concorrenti sono partiti da Asunción, storica capitale del Paraguay, in direzione Resistencia, capitale della provincia del Chaco, nell'Argentina settentrionale, lungo le rive degli affluenti del Paraná: giorno d'inizio come sempre caratterizzato da tensione, perché prendere subito un buon ritmo è fondamentale per il resto della gara. Ebbene, la squadra capitanata dall'olandese Gerard de Rooy ha subito mostrato i muscoli: in una breve prova speciale di soli 39 km cronometrati, il Trakker di van Genugten si è piazzato secondo, precedendo i Powerstar di de Rooy e Villagra, che hanno aperto la strada all'inizio della competizione.

Salito su due gradini del podio, nella prima settimana Iveco ha condotto la classifica generale, continuando a lottare per il comando del rally. Non sono mancati gli ostacoli: la foratura di due pneumatici ha fatto perdere a de Rooy, che si trovava a meno di un minuto di distanza dal veicolo in testa, oltre 23 minuti preziosi, aumentando la distanza dal leader della classifica. Van Genugten ha subito una penalità di 20 minuti per aver saltato un waypoint. Risolti i problemi agli pneumatici, de Rooy ha brillato nei 416 km a 3.500 metri di quota attraverso le dune di sabbia nel percorso verso Tupiza, nella provincia boliviana di Sud Chichas, dove l'olandese è

riuscito a sorpassare il Kamaz di Airat Mardeev.

Le condizioni atmosferiche sono state tutt'altro che clementi. Due i giorni d'inattività a causa delle piogge torrenziali in Bolivia, con due tappe annullate e una accorciata, essendo i relativi percorsi gravemente compromessi. Più volte i veicoli hanno dovuto raggiungere direttamente il bivacco, ad esempio in occasione di una valanga che, a causa delle forti piogge, ha bloccato la strada per Jujuy, in Argentina.

Alla fine del lungo viaggio, i campioni sono stati accolti, nella capitale argentina, da un tripudio di tifosi e appassionati, che non hanno voluto mancare alla cerimonia di chiusura e all'assegnazione dei trofei ai vincitori.

FPT Industrial, brand di CNH Industrial, che progetta e produce motori on-road, off-road e power generation, è stato sponsor tecnico della squadra insieme a Sparco. Partner di lunga data di Iveco, Petronas Lubricants International ha sostenuto il suo partner storico nell'avventura Dakar 2017 fornendo, in qualità di Title Sponsor, lubrificanti e fluidi funzionali per i veicoli da rally e di supporto e rivestendo il ruolo di primo partner tecnico del Team Petronas De Rooy Iveco. Tra gli sponsor anche OK Trucks, marchio certificato Iveco dedicato ai veicoli usati. I quattro camion Iveco hanno gareggiato con pneumatici Goodyear Offroad ORD, gli stessi che hanno equipaggiato i camion dell'assistenza rapida. Mentre gli altri truck dell'assistenza montavano pneumatici autocarro Goodyear Omnitrac MSS e MSD, rispettivamente su asse sterzante e asse trattivo.

VEICOLI PROGETTATI PER LE MISSIONI ESTREME

POWERSTAR: STILE AMERICANO, TECNOLOGIA EUROPEA

Dalla lunghezza complessiva di 6,8 metri, largo 2,55 e alto 3 metri, Iveco Powerstar, veicolo con il quale il campione olandese Gerard de Rooy ha trionfato nel rally Dakar nelle due edizioni del 2012 e 2016 e si è classificato al terzo posto nell'edizione di quest'anno, è un veicolo con telaio e driveline Iveco, prodotto e commercializzato da Iveco in Australia, dotato di un motore FPT Industrial C13, con più di 900 cv di potenza e di componentistica Magneti Marelli. Ancora una volta la Dakar ha rappresentato per Iveco una grande opportunità per confermare l'affidabilità dei suoi prodotti in azione: ogni mezzo è stato messo a dura prova in situazioni estreme attraverso il Sudamerica, dal Paraguay all'Argentina passando per la Bolivia.

Camion dell'anno 2010 in Australia, Powerstar coniuga l'immagine aggressiva dei "bonneted truck" in stile americano con comfort e tecnologia europei. Innovazione e tecnologia che hanno convinto Power Torque, la più importante rivista specializzata australiana del settore truck, che ha messo alla prova il veicolo Iveco sul tragitto da Melbourne a Sidney e ritorno. Comfort e manovrabilità,

unite alla grande potenza del motore, sono le caratteristiche che ne hanno decretato il successo. Il veicolo è il risultato di un complesso assemblaggio di componenti da tutto il mondo: il cambio è uno ZF a 16 marce As-Tronic, montato su telaio di derivazione americana; la cabina è quella dello Stralis Active Time, con caratteristiche di comfort e accessibilità europee ma assemblata in Australia. Powerstar viene progettato e costruito nello stabilimento di Dandenong, a pochi chilometri da Melbourne. L'ultima versione di questo veicolo - Powerstar ISX - è la perfetta sintesi, oggi presente in Australia, di potenza, comfort, efficienza e affidabilità, grazie alla quale Iveco punta a incrementare la propria penetrazione sul mercato australiano dei pesanti. Powerstar ISX rappresenta per Iveco l'arma vincente per affrontare l'agguerrita concorrenza nella terra dei "road train", veicoli composti da una motrice che, nel rispetto delle norme locali, traina fino a quattro rimorchi raggiungendo una massa totale a terra fino a 90 t e una lunghezza di 26 metri. I "road train" sono in grado di coprire distanze enormi, quali i 3.770 km da Melbourne a

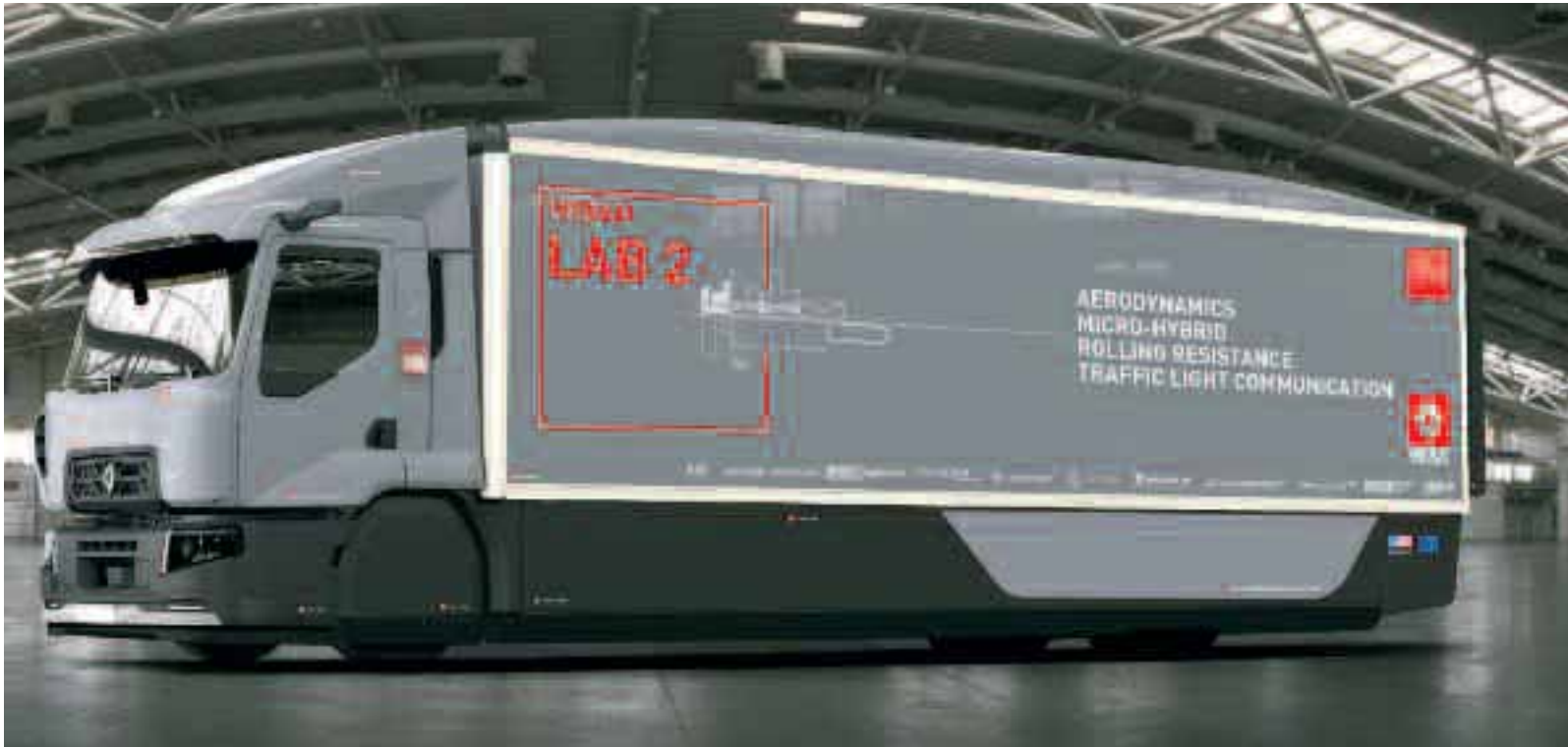
Darwin attraverso il deserto, oppure gli oltre 4mila km da Sidney a Perth, con un'autonomia garantita da serbatoi capaci di 2mila litri di combustibile.

L'altro veicolo sceso in campo al rally più duro del mondo, Iveco Trakker, è un camion progettato per soddisfare tutti i tipi di missione estrema fuori strada dalle 18 alle 72 t e rappresenta una combinazione perfetta di robustezza e affidabilità, con il comfort delle nuove cabine Stralis Active Day e Active Time. La gamma Trakker, con guida a sinistra o a destra, consente un alto livello di personalizzazione per ogni specifica missione, grazie ai motori Iveco Cursor 13 e ai due tipi di cabina (Hi-Land e Hi-Track). Entrambe le versioni sono disponibili nelle configurazioni 4x2, 4x4, 6x4, 6x6 e 8x8 con potenze da 310 a 500 cv. I trattori sono disponibili nelle configurazioni 4x2, 4x4, 6x4 e 6x6 con gamme di potenza da 360 a 500 cv. Sia che venga utilizzato per operare nelle condizioni fuori strada più estreme sia per missioni principalmente stradali con occasionali percorsi fuori strada, Trakker può essere attrezzato per ottimizzare carico utile e consumi.



RENAULT TRUCKS URBAN LAB 2

Economia della ricerca



MENTRE OPTIFUEL LAB 1 E 2 ERANO VEICOLI SPERIMENTALI DEDICATI ALLA RICERCA E SVILUPPO NEL TRASPORTO A LUNGO RAGGIO, IL NUOVO VEICOLO LABORATORIO URBAN LAB 2, ELABORATO SULLA BASE DI UN D WIDE EURO 6 DA 19 T, È STATO STUDIATO PER IL SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE URBANA E REGIONALE. OBIETTIVO: DIMINUIRE I CONSUMI DI CARBURANTE DEL 13 PER CENTO.

FABIO BASILICO
LIONE

Il Truck Lab di Renault Trucks hanno focalizzato l'attenzione degli operatori del settore sulle concrete soluzioni della Losanga per il contenimento dei consumi e la profittabilità delle aziende di trasporti e logistica. Come non ricordare il T Optifuel Lab 2, successore del pioniere Lab 1 e vero e proprio laboratorio per la gestione ottimale delle condizioni di esercizio del veicolo con l'obiettivo del risparmio sui consumi e della riduzione delle emissioni inquinanti. Le performance dell'Optifuel Lab 2 avevano decretato, dopo i test effettuati, consumi ridotti del 22 per cento. Cifra che corrisponde ai risparmi ottenuti grazie all'utilizzo delle 20 tecnologie a bordo, tutte dedicate alla riduzione dei consumi. Ora, il costruttore francese fa un ulteriore passo avanti e propone l'Urban Lab 2, il nuovo veicolo laboratorio dedicato al settore della distribuzione, sviluppato nell'ambito del progetto di collaborazione edit (efficient distribution truck) al fianco di sei importanti partner,

che riunisce numerose tecnologie innovative legate all'aerodinamica, al motore ibrido, agli pneumatici e alla telematica che gestisce la comunicazione veicolo-infrastrutture, con l'obiettivo di diminuire i consumi di carburante del 13 per cento.

Mentre Optifuel Lab 1 e 2 erano veicoli sperimentali dedicati alla ricerca e sviluppo nel campo del trasporto stradale a lungo raggio, Urban Lab 2, elaborato sulla base di un D Wide Euro 6 da 19 tonnellate, è stato studiato per il settore della distribuzione urbana e regionale, e concentra diverse tecnologie sviluppate in collaborazione con sei importanti partner: Valeo, Lamberet, Michelin, Benomad, Insa di Lione (Iamcos) e Ifsttar (ILcit). Urban Lab 2 è il frutto prezioso del progetto di collaborazione edit, finanziato dal fondo unico interministeriale, dalla regione Alvernia-Rodano-Alpi, la metropoli di Lione, il Consiglio dipartimentale dell'Ain e il Fesr. L'obiettivo è proporre, entro il 2020, innovazioni accessibili che riguardino principalmente quattro ambiti: aerodinamica, catena

cinematica, connettività e pneumatici.

Per ridurre la resistenza aerodinamica dell'Urban Lab 2 e di conseguenza i consumi, gli ingegneri hanno studiato il flusso d'aria lungo il veicolo. Lamberet e Renault Trucks hanno adattato la cabina, il telaio, la cella frigorifera alle condizioni dell'aerodinamica, nel rispetto dei vincoli funzionali e normativi del trasporto merci a temperatura controllata. Innanzitutto, è stato necessario ridurre la superficie frontale. "Abitualmente - spiega François Savoye, Direttore della strategia efficienza energetica di Renault Trucks - il gruppo refrigerante si trova sopra la cabina. Su Urban Lab 2, abbiamo deciso d'installarlo nell'interasse del veicolo, allo scopo di diminuire l'altezza e ottimizzare il collegamento carrozzeria/motrice per abbassare la scocca e migliorare i flussi d'aria. È stato quindi possibile integrare un deflettore sul tetto, la cui forma sposa perfettamente quella della carrozzeria". Inoltre, una rielaborazione dell'architettura interna della cella frigorifera ha permesso di migliorare note-

volmente la forma dell'allestimento, senza aggiungere altezza. I fianchi del veicolo sono invece dotati di deflettori laterali tessili. "Per la prima volta - aggiunge Savoye - abbiamo utilizzato un materiale tessile ricoperto di pvc che viene teso e installato sulle protezioni laterali; un dispositivo leggero, efficace e poco costoso".

C'è anche da dire che il flusso dell'aria laterale è anche favorito dalle ruote carenate e dalla presenza di deflettori posteriori che si adattano perfettamente al portellone. Questi ultimi sono angolati in modo da ridurre la depressione nella scia del veicolo e non richiedono alcuna operazione manuale in occasione dell'apertura delle porte. Un'ottimizzazione dell'altezza libera dal suolo, resa possibile grazie all'aggiunta di elementi flessibili, ha permesso di migliorare i flussi anche nella parte inferiore della carrozzeria. Infine, la sostituzione dei retrovisori con un dispositivo di telecamere profilate e schermi contribuisce a ridurre ulteriormente la resistenza all'aria del veicolo.

Per ridurre i consumi, Urban

Lab 2 si dimostra innovativo anche nel campo delle motorizzazioni, con un dispositivo che combina le tecnologie stop&start e microibrido sviluppate in collaborazione con Valeo. Lo stop&start permette di spegnere il motore durante le fasi di arresto del veicolo, ad esempio ai semafori, e quindi di limitare i consumi. Il sistema microibrido permette di recuperare mediante un dispositivo elettrico reversibile di elevata potenza (48 volt) l'energia "gratuita", ad esempio quella generata quando si alza il piede dall'acceleratore o per rallentare il veicolo. Questa energia può essere riutilizzata per alimentare gli accessori elettrici del veicolo o ridurre la potenza meccanica richiesta dal motore termico. Renault Trucks ha inoltre collaborato con l'Insa di Lione rispetto alla riduzione dell'attrito della calandra del motore, allo scopo di ottimizzare il rendimento globale del sistema microibrido.

Grande spazio, e non poteva essere diversamente, è stata data alla connettività. Renault Trucks punta sul conducente che rappresenta un elemento essenziale nella riduzione dei

consumi. Dunque, Urban Lab 2 propone un computer di bordo destinato ad assistere il driver nella guida, collegando il veicolo alle infrastrutture circostanti. Gli ingegneri hanno sviluppato, in collaborazione con la società Benomad, un software specifico di navigazione che assicura la connessione del veicolo alle infrastrutture. Il Gps propone al conducente l'itinerario più efficace e più economico in termini di consumi di carburante, stimando al contempo il percorso previsto e i consumi. Questo software è stato configurato non solo per considerare i consumi, ma anche e soprattutto i vincoli operativi di un veicolo destinato al settore della distribuzione. Infine, Urban Lab 2 è collegato alle infrastrutture per favorire il passaggio al semaforo verde. Quando il veicolo si avvicina a un semaforo, riceve informazioni da quest'ultimo e il sistema calcola se è più economico frenare o accelerare, in funzione delle condizioni di traffico e nel rispetto del codice della strada. In questo modo, la successione delle fasi di arresto e di riavvio, molto penalizzanti in termini di consumi di carburante, risulta limitata. Le competenze del Licit nello studio della circolazione veicolare hanno aiutato Renault Trucks a integrare meglio l'impatto di quest'ultima sui consumi.

Per quanto riguarda l'equipaggiamento pneumatico, qui è entrata in gioco un player di prestigio come Michelin, già partner dei progetti Optifuel Lab 1 e 2, per sviluppare pneumatici altamente efficienti da un punto di vista energetico, specifici per l'attività di distribuzione. L'obiettivo: ridurre ulteriormente la resistenza al rotolamento, senza peggiorare le altre prestazioni, ovvero sicurezza, aderenza o durata. Michelin implementa le sue numerose tecnologie, come ad esempio l'Infincoil per garantire la durata e la sicurezza del proprio prodotto. Da un lato, le sculture autorigeneranti garantiscono la durata dell'aderenza per tutta la vita dello pneumatico, dall'altro la silice è utilizzata come rinforzo del battistrada, per migliorare il compromesso tra durata e resistenza al rotolamento. Renault Trucks e i suoi partner hanno stabilito come ambizioso obiettivo la riduzione dei consumi del 13% rispetto a un D Wide equivalente. L'Urban Lab 2 ha effettuato le sue prime prove su circuito privato lo scorso novembre e sarà in prova su strada nella città di Bordeaux da febbraio 2017. I risultati saranno presentati alla conclusione del progetto, prevista entro il 2018.

L'AFFASCINANTE T HSC 520 "REAL STEEL" ACQUISTATO DALLA FRANCESE BG TRANSPORT

IL CAMION D'ACCIAIO PERSONALIZZATO

I supereroi su ruote esistono. La società di trasporti francese BG Transport ha recentemente acquistato un T HSC 520 "Real Steel" con motore da 13 litri, presentato in versione personalizzata presso lo stand Renault Trucks in occasione del salone IAA di Hannover. Il suggestivo veicolo è firmato da Sven Punke, Marcel Barth e tutto lo staff del Truck Tuning Center che hanno lavorato sul veicolo per tutta la durata del Salone con aerografia, montaggio di componenti aggiuntivi, finiture personalizzate degli interni della cabina. Philippe Gorjux, Direttore commerciale di Renault Trucks France, ha consegnato le chiavi del veicolo a Gérard Barret, Direttore di BG Transport, società a conduzione familiare con sede a Changy, che conta quindici dipendenti e una flotta di dodici veicoli.

Già premiato per il loro camion T HSC

"Avatar" in occasione dell'ultimo Truck Grand Prix andato in scena sul famoso circuito del Nürburgring, il team di personalizzatori ha lavorato nel corso di otto giornate all'interno di uno spazio di 300 mq integrato nello stand Renault Trucks allo IAA. Gli interni sono stati rivestiti in pelle e personalizzati con i Led, mentre la decorazione esterna è stata realizzata tramite aerografo aggiungendo dettagli e accessori per sottolineare la solidità del veicolo.

È proprio al Salone IAA Gérard Barret, impressionato dall'aspetto grintoso del veicolo, ha deciso di acquistarlo. Il veicolo verrà impiegato per il trasporto merci in Francia e in Belgio. La società BG Transport ha deciso di riportare sul veicolo la dicitura "Team BG" allo scopo di simboleggiare lo spirito di squadra che contraddistingue l'azienda.



RENAULT TRUCKS UNA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI E SERVIZI

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



VRENT / INTERVISTA A LUCIA MAZZANTI, DIRETTORE COMMERCIALE

“Il focus sempre sul cliente”

MATTEO GALIMBERTI
RIMINI

“Oggi Vrent è una realtà di riferimento nel mercato italiano del noleggio: dare alla clientela una possibilità d'incontro ci consente di rafforzare ulteriormente la nostra presenza e allocare il brand in modo stabile sul mercato”. Con queste parole Fabio Telese, fondatore e CEO di Vrent, fornitore di soluzioni di noleggio per veicoli professionali, spiega la presenza di uno stand al Salone Ecomondo. Una strategia che ha visto l'azienda, con sede principale a Ercolano, alle porte di Napoli, e due punti di business a Firenze per il marchio Vrent (veicoli per la raccolta dei rifiuti) e a Milano per il marchio Ziprent (veicoli commerciali e industriali), al fianco di Daf, che esprime alla fiera di Rimini un'unità del suo LF, guerriero della gamma al servizio dell'ecologia grazie a doti di performance e versatilità. “Oggi - aggiunge Fabio Telese - siamo leader in Italia nei servizi di noleggio per l'igiene ambientale, grazie a una competenza che ci viene riconosciuta e deriva da un'esperienza pluriennale, grazie a un'offerta completa

e a una copertura territoriale capillare. La scelta di utilizzare cabinati Daf si colloca pienamente nella nostra strategia di orientamento al cliente, con la finalità di offrire il meglio che lo stato dell'arte della tecnologia mette a disposizione del trasporto professionale, unitamente a un pacchetto di servizi all'avanguardia”.

A ECOMONDO VRENT PROTAGONISTA

Il Salone Ecomondo rappresenta l'occasione per conoscere il manager di riferimento presso la clientela Vrent. Si tratta di Lucia Mazzanti, dal 2012 in Vrent, da quest'autunno Direttore Commerciale. Da quindici anni nel settore del noleggio, Lucia Mazzanti è una manager determinata ma con straordinarie doti comunicative. Fiorentina, la sua carriera dirigenziale la vede scalare i primi gradini al CGS (Consorzio Gestione Servizi) di Milano, per poi tornare nella sua Toscana in Gorent e, nel 2012, passare in Vrent come Direttore Organizzazione e Sviluppo. Tra le sue passioni, la musica viene sicuramente al primo posto: non passa sera che non tocchi le corde

della sua chitarra. Un'anima artistica sposata alla determinazione? “Da ventenne - spiega Lucia Mazzanti - lavoravo presso imprese teatrali occupandomi di contatti da una parte con sedi teatrali e catene alberghiere, dall'altra con orchestre e pianisti anche famosi. Un lavoro di pianificazione spesso senza sosta, che si prolungava fino a sera. E che mi è servito molto quando ho poi iniziato a occuparmi di acquisti e vendite nel noleggio”.

Nel settore ha oggi maturato una considerevole esperienza: qual'è la chiave di differenza con cui Vrent si propone sul mercato? “Senza dubbio - risponde il Direttore Commerciale - il rapporto con il cliente, che manteniamo a tutti i costi: per Vrent il cliente è al centro di tutto. Vrent fornisce il noleggio come un supporto, che consenta lo sviluppo del business, tant'è che il cliente viene seguito lungo tutto il suo percorso, mantenendo nel tempo una stretta relazione, verificando le necessità e le eventuali criticità da risolvere. Chi opera in Vrent sa che il cliente va assistito, occorre occuparsi dei suoi problemi aziendali. Per noi il noleggio è sinonimo di assistenza, non è mero

AL SUO ESORDIO AL SALONE ECOMONDO, ALLO STAND DELL'AZIENDA CAMPANA INCONTRIAMO UNA MANAGER DETERMINATA E CON UNA FORTE CAPACITÀ COMUNICATIVA, CHE FORSE LE DERIVA DALLA VENA ARTISTICA. “LA NOSTRA CHIAVE DI DIFFERENZA È METTERE IL CLIENTE AL CENTRO DI OGNI AZIONE AZIENDALE: PER VRENT IL NOLEGGIO È ASSISTENZA E SUPPORTO ALLA CRESCITA”, DICHIARA LUCIA MAZZANTI.



rapporto commerciale”. Il settore del trasporto professionale è da sempre caratterizzato da una prevalenza maschile: pensa che anche

questa sia una sfida nel suo nuovo ruolo di Direttore Commerciale? “È vero il contrario: spesso - risponde Lucia Mazzanti - il rapporto con il cliente è più facile per una donna. La vera sfida per me, così come per l'intero staff di Vrent, è un'altra e non sta nei ruoli né nei numeri: avere clienti soddisfatti e tenere salda con loro una buona relazione”. Com'è costituita oggi la Rete vendita di Vrent? “In tutta Italia - illustra la manager toscana - contiamo una decina di persone presenti sul territorio e suddivisi per aree geografiche, per garantire la vicinanza alla clientela, oltre a due funzionari diretti”.

NOLEGGIO DI VEICOLI ECOLOGICI

Quali sono i marchi con i quali Vrent è presente nei vari segmenti di mercato? “Il marchio Vrent - spiega Lucia Mazzanti - è specializzato nel noleggio di veicoli per i servizi ecologici e la raccolta rifiuti e offre, da oltre dieci anni, soluzioni di noleggio a breve, medio e lungo termine. Dal 2015 abbiamo ampliato quest'offerta inserendo il marchio Ziprent, con il quale offriamo il noleggio di veicoli professionali di ogni portata, dai leggeri ai veicoli industriali: in funzione delle necessità del cliente, del tipo di attività che egli svolge un

team di professionisti suggerisce la scelta dei veicoli più adatti. Infine con il marchio CleanCity forniamo servizi per la pulizia e il decoro urbano”.

Qual è il primo e più importante vantaggio che deriva a un professionista dalla scelta del noleggio anziché dell'acquisto di un mezzo? “Di questi tempi - risponde Lucia Mazzanti - di sicuro il costo certo mensile per l'azienda, che non deve occuparsi anche di tutte le operazioni burocratiche relative alla gestione finanziaria di un acquisto: il professionista può concentrarsi sulle sue attività. Ad esempio, conoscendo le prestazioni di guida dei suoi autisti, può pianificare e ottimizzare i percorsi, risparmiando sui costi di carburante e aumentando la redditività della sua azienda”.

In particolare qual è il pacchetto con cui Ziprent si differenzia sul mercato? “Con l'offerta Full Service - spiega Lucia Mazzanti - ci proponiamo come assoluti professionisti nella gestione del parco veicoli, dalla scelta di marca e modello alla messa su strada, dalla gestione documentale a quella assicurativa, dalla gestione degli incidenti alla pianificazione e manutenzione compresa la sostituzione dei pneumatici. All'autotrasportatore non resta che concentrarsi unicamente sulla sua attività: il trasporto”.



In occasione della rassegna Ecomondo, tenutasi a Rimini nel novembre 2016, quello Vrent è stato fra gli stand più visitati.

FABIO TELESE, FONDATORE E AMMINISTRATORE DELEGATO

“LA CRESCITA ESPONENZIALE DEI VOLUMI CONTINUERÀ PER TUTTO IL 2017”

Oggi Vrent possiede una flotta di circa 700 veicoli, che vanno a soddisfare l'esigenza di aziende operative nel settore dell'igiene ambientale e non solo: con il marchio Ziprent l'azienda di noleggio campana è partner di riferimento di diverse aziende della grande distribuzione, con una particolare attenzione per l'ultimo miglio.

“All'ultimo miglio della filiera

distributiva - precisa Fabio Telese, fondatore e CEO di Vrent - destiniamo circa il 30 per cento della flotta, con veicoli a diversa alimentazione in modo da soddisfare ogni esigenza. Grazie a una partnership con Nissan, che nella persona del Direttore Commerciale Vincenzo Varriale ci dà un supporto fondamentale, abbiamo disponibili nel parco modelli NV400 e NV200



anche a trazione elettrica. Il rapporto diretto con l'Alleanza Renault-Nissan si esprime nella presenza di numerosi Master e Maxity. Una preziosa collaborazione abbiamo inoltre trovato in Paolo Orecchia: la Concessionaria piemontese ci fornirà 50 unità di Fiat Ducato tutti da destinare all'ultimo miglio”.

Di pari passo con le partnership

crescono anche i volumi: se nel 2015 Vrent ha consolidato un fatturato pari a 7,2 milioni di euro, quest'anno chiuderà a circa 10 milioni. “L'anno prossimo - ha affermato Fabio Telese - il target è raggiungere i 16 milioni, obiettivo naturale considerata la crescita esponenziale che stiamo registrando in particolare negli ultimi mesi di quest'anno”.

ANDREA TINTI SNOCCIOLA CON SODDISFAZIONE I PRIMI DATI

“ABBIAMO CONQUISTATO UN QUINTO DEL MERCATO”

Nella più ampia strategia di affermazione sul Mercato Italia, Palfinger sta stringendo partnership con costruttori di veicoli, a partire dal Gruppo PSA. “Con il prodotto standardizzato di Palfinger - spiega Andrea Tinti, fondatore di Palfinger Tail Lifts Italia - abbiamo stretto un accordo a fine 2016 con il gruppo PSA Peugeot e Citroën, inserendo i nostri prodotti come accessori di serie nella gamma Peugeot e Citroën, sia sul chassis con allestimento Onnicar che anche sul furgone originale senza porte posteriori. Il tutto ordinabile direttamente a catalogo presso la concessionaria”.

Qual è la gamma di prodotti con i quali Palfinger punta ad affermarsi anche in Italia nel mercato delle sponde idrauliche?

“Vogliamo affermarci sul mercato - risponde Andrea Tinti - con i nuovi prodotti presentati allo IAA di Hannover 2016 che vanno a rivoluzionare completamente l'intera gamma di sponde Palfinger sia a battuta posteriore che retrattili sotto telaio, con portate da 500 a 3.000 kg. Nel suo primo anno di attività Palfinger Tail Lifts Italia ha ottenuto un ottimo risultato. Con le 750 sponde di Poste Italiane e le oltre 350 consegnate ad altri clienti in Italia, abbiamo conquistato il 18-20 per cento del mercato, e l'intenzione è di mantenerlo anche per l'anno 2017”.

Qual è la chiave di differenza con cui Palfinger punta ad affermarsi anche in Italia nel mercato delle sponde idrauliche? “L'assistenza capillare ed esperta - affer-

ma Andrea Tinti - fornita da Hidrosystem e dai propri centri di assistenza sul territorio e la qualità del prodotto. Le sponde vengono prodotte unicamente in Germania presso lo stabilimento di Palfinger Tail Lifts: a Ganderkesse le sponde caricatori, invece le sponde per persone e quelle a colonna presso la Palfinger Tail Lifts (Ractliff) a Weiwyn Garden City al 71et Hertfordshire in Inghilterra”.

Com'è costituito oggi lo staff di vendita e come si sta evolvendo l'organizzazione di Palfinger Tail Lifts Italia? “L'attuale organizzazione - illustra l'imprenditore bolognese - comprende due commerciali con esperienza pluriennale, un tecnico interno, tre tecnici in costante trasferta che garantiscono la capillarità dell'assistenza

presso il cliente finale. Infine, un magazzino, un responsabile amministrativo e un autista per le consegne delle nostre piattaforme al cliente. Con questa squadra e con la mia esperienza di oltre trent'anni nel settore delle sponde caricatori contiamo di soddisfare le esigenze del mercato per il 2017”.

Sul piano dell'assistenza qual è la strategia di Palfinger Tail Lifts Italia? “La nostra rete - risponde in conclusione Andrea Tinti - andrà costituendosi in due direzioni: una diretta sul cliente per dare maggior efficienza e tempestività, l'altra tramite operatori del settore in assistenza (circa 80) dislocati su tutto il territorio nazionale, che ad oggi stanno rivestendo tale ruolo con le proprie officine”.



SAF Holland Italia Il nuovo assale debutta al Transpotec

Sarà disponibile sul mercato a fine 2017 ma intanto lo si potrà conoscere nei dettagli in occasione della prossima edizione del Transpotec, dal 22 al 25 febbraio a Verona. Stiamo parlando dell'interessante novità che sarà presentata da SAF Holland, ovvero il nuovo assale SAF Track, vincitore del premio trailer innovation 2017.

Un riconoscimento meritato tenuto conto che SAF Track introduce per la prima volta nel mondo del trailer un'importante innovazione, l'assale SAF Track Intra CD azionato idraulicamente che riesce a guidare il rimorchio semplicemente premendo un tasto. SAF Track Intra CD è ideale per i rimorchi nella gamma standard 9 t per guida sia su strada che fuoristrada. Sviluppato appositamente per rimorchi ribaltabili e piani mobili che operano nei cantieri o nelle discariche, l'assale motorizzato supporta il camion su pendenze e terreni difficili, grazie alla sua guida aggiuntiva integrata.

Il motore speciale mette in atto le proprie prestazioni esattamente dove è necessario, cioè sul rimorchio. Qui l'assale motorizzato è in grado di portare il carico totale e di trasmettere il comando per azionare la guida. Il motore ad azionamento idraulico è di lunga durata e richiede una bassa manutenzione, in modo da garantire che il nuovo assale abbia una durata eccezionalmente lunga.

Particolare importante: SAF Track Intra CD può essere montato in maniera retroattiva su rimorchi esistenti. Leader europeo nel settore degli assali, il produttore bavarese ha avviato in Italia una riorganizzazione strategica.

A capo della filiale SAF Holland Italia, nata nel 2001, c'è Cristiano Sturaro, che afferma: “Abbiamo un'offerta in grado di soddisfare i costruttori e rappresentiamo un riferimento nell'aftermarket: lavoreremo accanto alle flotte per far conoscere il valore aggiunto di un assale SAF e di tutti i prodotti nel portafoglio SAF Holland”.

Con un business che si ramifica in tutto il mondo, nella sola Europa SAF Holland detiene una quota superiore al 30 per cento. In Italia, SAF Holland è presente con una sede a San Giovanni Lupatoto, in provincia di Verona: sul mercato degli assali si colloca tra il secondo e il terzo posto con una quota che viaggia attorno al 15 per cento.

PALFINGER TAIL LIFTS ITALIA SI AGGIUDICA DUE COMMESSE

Doppietta a segno

SIGLATO UN ACCORDO CON POSTE ITALIANE PER 750 SPONDE IDRAULICHE E UN CONTRATTO QUADRO CON ARVAL GRUPPO BNP PARIBAS PER LA MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA DI TUTTI I VEICOLI E ALLESTIMENTI PRESENTI NEL PARCO E DOTATI DI SPONDA (VEICOLI PER DISABILI, CASSONI, FURGONI, RIBALTABILI E RIBALTABILI CON GRU). A NEANCHE UN ANNO DALLO SBARCO SUL MERCATO ITALIANO DELLE SPONDE PROVENIENTI DALLA GERMANIA DEL NORD “L'ENNESIMA SFIDA DI ANDREA TINTI” SI CONCRETIZZA.

MAX CAMPANELLA
REPUBBLICA DI S. MARINO

Ha esordito nell'autunno del 2016 con un incredibile entusiasmo. A distanza di pochi mesi dallo sbarco italiano delle sponde della tedesca Palfinger, prodotte nella Germania del Nord in uno stabilimento che da più di mezzo secolo fornisce in tutto il mondo soluzioni innovative per il trasporto di beni e persone, “l'ennesima sfida di Andrea Tinti” - come titolava l'ultimo fascicolo del 2016 del nostro magazine - con l'inizio del nuovo anno si concretizza: Hidrosystem Palfinger Tail Lifts Italia sigla due importanti accordi che preannunciano un 2017 intenso per il settore delle sponde idrauliche.

La società fondata da Andrea Tinti con sede nella Repubblica di San Marino si è aggiudicata due grandi commesse. La prima riguarda Poste Italiane che sceglie le sponde montacarichi a marchio Palfinger per la sua flotta di veicoli. La commessa comprende 750 sponde idrauliche di portata tra i 400 e i 750 kg con piatto da 1.600 x 2.080 mm e 1.860 x 1.560 mm montate su Fiat Ducato Van e Fiat Ducato Cabinato e Iveco Daily da 60 e 35C, tutte dotate di comando a piede e ferma rolls. E con stabilizzatori

idraulici sulle sponde montate sugli Iveco Daily 60 C.

La seconda fornitura riguarda la sigla di un contratto quadro con Arval Gruppo BNP Paribas, leader nel noleggio veicoli a lungo termine e nella gestione delle flotte aziendali. Il contratto, della durata di quattro anni, riguarda la manutenzione ordinaria e straordinaria di tutti i veicoli di Poste Italiane e di tutti gli allestimenti presenti nel parco veicoli Arval dotati di sponda idraulica, i veicoli per disabili, i cassoni, i furgoni, i

ribaltabili e i ribaltabili con gru. L'accordo quadro prevede anche la verifica dei veicoli al termine del noleggio. Punto interessante dell'accordo è che la manutenzione ordinaria verrà effettuata da Palfinger Tail Lifts Italia direttamente presso il cliente utilizzatore. In questo modo il cliente evita il fermo macchina dei veicoli. Questo tipo di intervento, già utilizzato in precedenza sulla flotta in uso a Poste Italiane, viene ora esteso alle altre tipologie di veicoli della flotta Arval.

Non poteva dunque iniziare meglio il 2017 per l'imprenditore bolognese Andrea Tinti, classe 1966, animato da una grande passione per la settore della movimentazione e con una lunga esperienza maturata proprio in questo mercato fin dagli inizi della sua carriera, partita quando ancora era un ragazzo come venditore di sponde caricatori in Anteo, e proseguita poi in autonomia con la fondazione a Cesena di Dhollandia Italia, per la commercializzazione e la distribuzione delle



sponde provenienti dall'allora sconosciuta Casa Madre belga. Come sta cambiando in Italia il settore delle sponde idrauliche con l'ingresso sul mercato di Palfinger? “Il mercato italiano - risponde Andrea Tinti, oggi profondamente impegnato nella nuova sfida imprenditoriale - si sta ricalificando. Palfinger sta entrando a piccoli passi con l'obiettivo di fornire prodotti di qualità e un maggior servizio direttamente a casa del cliente finale che utilizza le sponde idrauliche nel suo lavoro quotidiano. Noi di Hidrosystem, con tutta la rete di assistenza capillare, vogliamo

disfare al meglio le nuove esigenze di scarico-carico. E nell'assistenza vogliamo dare il nostro servizio direttamente presso il cliente. Chi non vorrebbe qualcuno che pensa ai suoi veicoli quando sono in pausa, così da migliorare l'efficienza globale dal punto di vista economico?”

Quali sono le principali caratteristiche che hanno consentito alle sponde Palfinger di essere prescelte nelle due forniture Poste e Arval? “Direi semplicità di utilizzo, robustezza e leggerezza, e ultimo ma non ultimo, l'assistenza capillare diretta presso il cliente”, conclude Andrea Tinti.

Semplicità di utilizzo, robustezza e leggerezza le caratteristiche delle sponde Palfinger.

GIANLUCA ANNUNZIATA, MARKET MANAGER ITALY DI ALLTRUCKS TRUCK & TRAILER SERVICE

“CRESCERE INSIEME È L’OBIETTIVO CHE PROPONIAMO AI NOSTRI PARTNER”

Sono già quaranta le officine italiane che, nell’arco di un anno, hanno aderito alla partnership con Alltrucks Truck & Trailer Service, marchio comune di tre fornitori leader nel settore dei veicoli industriali - ZF, Bosch e Knorr-Bremse - che nel 2013 hanno cominciato dalla Germania a sviluppare un nuovo concept: mettere insieme le competenze di ciascuna azienda e fornirle come patrimonio a una rete di officine brandizzate con i tre loghi, in modo che ciascuna officina possa avere tutte le informazioni necessarie per offrire al trasportatore un servizio efficace, efficiente e puntuale in tutti gli ambiti d’intervento e per qualsiasi Casa costruttrice. Responsabile dello sbarco in Italia è Gianluca Annunziata, una lunga esperienza in Volvo Trucks e Gruppo Fiat, che ha voluto essere presente in prima persona alle celebrazioni del sessantesimo di Eurodiesel 2000.

“Si tratta di un’officina - spiega il Market Manager Italy di Alltrucks - che presenta tutte le caratteristiche che Alltrucks richiede



alle officine affiliate: chi decide di lavorare con Alltrucks deve avere una mente aperta verso una clientela multimarca, che non è cosa comune. Fare assistenza multimarca richiede doti di flessibilità, capacità di rinnovarsi e cogliere le occasioni che arrivano dalle nuove tecnologie e dall’evoluzione tecnologica. Eurodiesel 2000 è un esempio di azienda con cui intendiamo avviare un percorso di collaborazione che, producendo business per entrambi, abbia il cliente finale sempre al centro della propria attenzione”.

Sul mercato da neanche un anno, Alltrucks sta espandendo la sua Rete e sono sempre più le officine che si avvicinano, con l’aspettativa di migliorare il servizio verso gli autotrasportatori e di aumentare il proprio business. “Crescere insieme è quanto proponiamo ai nostri partner e quando troviamo persone che, come Giorgio Usanza, nel lavoro mettono passione ed entusiasmo, siamo già a metà del risultato”, afferma in conclusione Gianluca Annunziata.

EURODIESEL 2000 FESTEGGIA INSIEME AD ALLTRUCKS

L’esperienza che premia

MATTEO GALIMBERTI
NUVOLENTO

La sede è oggi un’officina moderna, ampia, luminosa. Attrezzata per ogni esigenza del trasporto professionale, dalle motrici ai semirimorchi. Sono trascorsi sei decenni, anni nei quali Eurodiesel 2000 si è evoluta, di pari passo con le profonde trasformazioni vissute in più di mezzo secolo dal mondo del trasporto. Ma lo spirito è rimasto quello originario, quello di persone che non esitano a rimboccarsi le maniche quando occorre, che per accontentare il cliente (che in fondo chiede a sua volta di poter lavorare) non badano all’orologio: se si tratta di rimettere in pista il mezzo, questo rappresenta l’obiettivo da raggiungere a tutti i costi. E una volta varcato il traguardo, non è raro il ritrovarsi tutti attorno allo spiedo bresciano, mangiando e chiacchierando insieme cliente e fornitore, imprenditore e dipendenti.

Siamo a Nuvolento, terra del marmo di Botticino, in una valle circondata dai monti bresciani, ai piedi di Val Sabbia e Valtenesi. È qui che, nel 1956, Armando Tortelli e Giuseppe Ferrari decidono d’investire nell’assistenza al trasporto. Un’intuizione diffusa nel dopoguerra, in una zona che si distingueva per la nascita di aziende che commercializzavano il carbone vegetale e cave di marmo. Fu

così che negli Anni Cinquanta aprirono i battenti a Nuvolento le prime officine per camion.

In pochissimo tempo la loro scelta si rivela azzeccata: Trasporti Bertani a Castiglione delle Stiviere è il primo cliente di grandi dimensioni. Il piazzale di Eurodiesel già ai tempi si distingueva per spazi e dimensioni pensate sin dall’origine per porsi al servizio dei camionisti: 1.500

mq di piazzale e 400 mq di officina.

Sin dall’inizio la scelta dei due imprenditori è di affiancare alla loro esperienza professionale il marchio del costruttore nazionale, prima OM e dal 1978 Iveco. È negli Anni Settanta, anni d’impetuosa crescita del business, che in quella officina fa capolino Giorgio Usanza. “Con un bullone in tasca” entra come apprendista, per imparare da

zero. “Non sapevo nulla - racconta oggi Giorgio Usanza - ho imparato tutto in questa scuola: fare gli apprendisti era abitudine diffusa in quegli anni, ben sapevi che ti avrebbero accolto come un figlio, come in una famiglia nella quale saresti cresciuto per imparare il mestiere. E così è stato anche per me”.

Per 17 anni Usanza impara tutto quanto di motori, camion e semirimorchi. Nei

primi Anni Novanta anche lui, come tanti altri, pensa di mettersi in proprio. “Con un amico di infanzia - spiega - avevamo pronto un progetto per una nuova attività”. Tutto era pronto, ma qualcosa convince Usanza a pensarci su. Nel 1992 Giorgio Usanza rileva l’officina che, dopo alcuni anni di “rodaggio”, prende nuova linfa e conosce un’ulteriore espansione. Nel 2001 l’officina si sposta nella

nuova sede operativa, quella in cui Giorgio Usanza e i suoi hanno accolto clienti (tra i quali numerosi commercianti di carbone, che sono tali da tre generazioni), fornitori e amici per celebrare i sessant’anni dalla fondazione: 1.500 mq di capannone coperti, con tanto di linea di revisione, e 3.000 mq di piazzale.

Oggi al fianco del titolare c’è la figlia Marika, giovane ragioniera che non lesina consigli a papà, soprattutto quando occorre a suo giudizio una “maggiore precisione”. Il fatturato continua a crescere e nel 2016 appena archiviato è stato messo a segno un altro step nel percorso evolutivo di Eurodiesel 2000: il “matrimonio” con Alltrucks, joint-venture nata nel 2013 in Germania, costituita da tre leader del settore automotive - ZF, Bosch e Knorr-Bremse - e operativa da gennaio dell’anno scorso nel nostro Paese. “Nel 2014 - spiega Giorgio Usanza - abbiamo scelto l’indipendenza, sganciandoci da un marchio specifico nel settore dei veicoli industriali, anche perché la nostra clientela è da sempre multimarca. La partnership con Alltrucks consente di rendere disponibili alla clientela tecnologie a valore aggiunto nell’assistenza: oggi si tratta di un brand che si propone senza alternative. Eurodiesel 2000 è storicamente considerata un riferimento nel servizio al cliente: di fronte a ogni difficoltà mettiamo in campo la nostra competenza ed elasticità. All-Trucks va proprio in questa direzione”.

OFFICINA FONDATA NEL 1956 IN QUEL DI NUVOLENTO, CIRCONDATA DALLE CATENE MONTUOSE BRESCIANE, EURODIESEL 2000 HA CELEBRATO IL SESSANTESIMO DI FONDAZIONE CON CLIENTI E FORNITORI. UN PERCORSO DI CRESCITA CHE NEL 1992 VEDE IN GIORGIO USANZA IL TIMONIERE DEL FUTURO SVILUPPO. NELL’ANNO 2016 APPENA ARCHIVIATO L’ULTIMO STEP DELL’EVOLUZIONE: LA SCELTA DI AFFILIARSI ALLA RETE DI ASSISTENZA ALLTRUCKS.

Giorgio Usanza (a sinistra) di Eurodiesel 2000 e Gianluca Annunziata, Market Manager Italy di Alltrucks Truck & Trailer Service.

REGALATEVI IL CUORE DELLA CITTÀ



THE FUTURE NOW

ZERO EMISSIONI - ZERO PARTICOLATO - ZERO RUMORE

ZERO PETROLIO è la furgonatura isotermica Lamberet di ultima generazione caratterizzata da un sistema di refrigerazione criogenica ad azoto liquido: 0% emissioni, 0% particolato, 0% rumore, 100% ecologico. Innovativa, performante per la catena del freddo e virtuosa per l'ambiente, ideale per la logistica distributiva urbana sostenibile.



Lamberet Spa - Corso Europa, 5 - 20020 Lainate (MI)
Tel. +39 02 9432.4200 - Fax +39 02 9357.0603 - info@lamberet.it

www.lamberet.it

You



REALTRAILER / UN ANNO DI GRANDI NOVITÀ

Ora offensiva con Krone

SINONIMO DI EFFICIENZA, IL MARCHIO KRONE SI PIAZZA AL SECONDO POSTO NEL MERCATO ITALIANO, DOVE SBARCA NEL 1999 GRAZIE ALL'INTUIZIONE DI DUE PERSONAGGI: UNO VENDITORE, L'ALTRO CLIENTE, ANTENORE PIGOZZI E IACOPO GIOPP INIZIANO L'IMPORTAZIONE DEI CENTINATI AVENDO COME BASE OPERATIVA LA SEDE DI SUZZARA DELLA DITTA DI TRASPORTI PIGOZZI. QUEST'ANNO REALTRAILER SI TRASFERIRÀ NEI NUOVI SPAZI A POCHE CENTINAIA DI METRI: 30MILA MQ DI PIAZZALE E UN CAPANNONE DI 3MILA MQ.

PAOLO ALTIERI
SUZZARA

Il 2017 appena iniziato sarà l'anno della nuova base operativa di Realtrailer. Sempre a Suzzara, tenendo fede alla tradizione, a poche centinaia di metri da quella attuale. A disposizione dei clienti vi sarà un piazzale di ben 30mila mq e 3mila di capannone. Naturalmente di pari passo crescerà l'offerta, all'insegna dell'efficienza Krone, di cui l'azienda mantovana è importatore esclusivo.

Sviluppo sempre in crescita quello di Realtrailer, fondata nel 1999 grazie all'intuizione di due personaggi che, da versanti diversi ma entrambi protagonisti nel settore del trasporto, incrociavano le rispettive competenze per dare inizio a un'impresa che, negli anni, è diventata un riferimento nel movimento in

tutta Italia, contestualmente allo sviluppo in tutta Europa del produttore tedesco di semirimorchi. Antenore Pigozzi da trasportatore di Suzzara ben conosce il settore: ancora oggi l'Autotrasporti Pigozzi Antenore è nome noto nell'industria mantovana. Ha la sua base operativa nei pressi della strada regionale Reggio Emilia-Mantova. Iacopo Giopp è un suo fornitore: è un agente venditore nel settore dei semirimorchi e con Pigozzi nasce un'amicizia che valica i confini professionali.

Nel 1999 siamo negli anni del boom dei trasporti e i due - l'uno cliente, l'altro venditore, l'uno che vende camion, l'altro che li utilizza per lavoro - si ritrovano a Wertle, in Germania, invitati da Krone alla presentazione del ventaglio di prodotti. Il produttore tedesco, nato nel 1971, era agli albori di un forte



Stefano Savazzi e Iacopo Giopp, legati da un'amicizia che va oltre i confini professionali.

sviluppo nel resto d'Europa e i suoi manager cercavano qualcuno che, esperto nel settore, potesse far conoscere i suoi centinati sul mercato italiano. "Perché non lo facciamo noi?", si chiesero Pigozzi e Giopp quasi all'unisono. "Ci presero sul serio - afferma scherzando Iacopo Giopp - ed esattamente l'8 marzo 1999 nasceva Realtrailer, con base operativa presso la sede di Autotrasporti Pigozzi Antenore".

Riferimento in Krone per Realtrailer era ai tempi Jörg Sanders, personaggio scomparso nel 2014 - caratterizzato dal grande entusiasmo e passione, che si dedicò con forte convinzione allo sviluppo del marchio nel nostro Paese. E, grazie anche a questa stretta collaborazione con la Casa Madre, i risultati non tardarono ad arrivare. Tra i primi clienti italiani anche nomi di rilievo mettono alla prova e acquistano Krone: Arcese, Autamarocchi, Feram, Napolitrans, Petra, Torello, Transmec... Una crescita che vede correre paralleli Krone e Realtrailer: presente in quaranta nazioni in Europa, nonché in Algeria, Turchia e Marocco, il marchio tedesco possiede un sito produttivo in Turchia, ovunque è in alto alla classifica dei produttori, occupando il primo o secondo posto, e come Gruppo Krone vanta un fatturato annuo di circa 1,8 miliardi di euro e 3.500 dipendenti; nel 2016 ha prodotto 35mila veicoli e 12mila casse mobili. Real-

trailer conta oggi circa 15 dipendenti e una forza vendita capillare di agenti in tutta Italia, che operano quasi tutti in esclusiva per Krone, e una Concessionaria per Roma, Lazio e Umbria; chiude il 2016 con un fatturato di circa 65 milioni di euro con un incremento di 20 milioni rispetto al 2015 e una crescita che negli ultimi quindici anni è stata esponenziale se si pensa che nel 2005 il fatturato era a 2,5 milioni di euro. In Italia oggi il parco circolante Krone ammonta a oltre 10mila veicoli e nel solo 2016 sono state vendute 2mila unità con un aumento del 25 per cento rispetto al 2015. Clienti che per ogni necessità possono contare su una Rete di officine indipendenti, mentre la ricambistica viene gestita direttamente da Realtrailer.

Uno sviluppo che proseguirà nel 2017, anno in cui l'azienda mantovana - oggi costituita da quattro soci con l'ingresso di Elisa Pigozzi e Stefano Savazzi - si appresta a spostare la sua sede per offrire spazi adeguati alla clientela, con un piazzale che faciliterà le manovre dei veicoli: una nuova sede pronta ad affrontare le sfide del futuro. "Dopo gli anni della crisi - afferma Iacopo Giopp - nel 2016 le aziende di trasporto hanno ricominciato a investire sul proprio parco. Le grandi flotte non hanno mai smesso i loro acquisti continuativi ma in questo biennio hanno aumentato gli ordini per rimodernare il parco e le richieste arrivano anche da flotte di minori dimensioni. Per il 2017 ci aspettiamo una lieve flessione: chi voleva approfittare del superammortamento ha acquistato l'anno scorso e questo ha aiutato l'immatricolato. Ma dopo gli anni di sofferenza e della vera e propria decimazione delle aziende, credo che i volumi si attesteranno poco sotto quelli del 2016".

Oggi Krone è al secondo posto in classifica sul mercato italiano: quali le ambizioni per il futuro? "Non c'interessa - risponde con fermezza Iacopo Giopp - la leadership a tutti i costi: vogliamo fare del nostro meglio alle nostre possibilità. Preferiamo un fatturato solido. Con questa strategia siamo sempre cresciuti negli anni, fatta eccezione per la parentesi della crisi: continueremo a crescere in modo costante, i grossi exploit non rientrano nelle nostre ambizioni".

UNA GAMMA COMPLETA PER OGNI ESIGENZA DI TRASPORTO

ARRIVA QUEST'ANNO IL NUOVO "CENTINATO ALLA FRANCESE" COIL LINER

Il 2017 è l'anno di un'ulteriore, importante novità per Krone, che sul finire del 2016 ha lanciato il nuovo Coil Liner, il "centinato alla francese" che in Italia è stato accolto dalla cerimonia di consegna della prima unità, acquistata da Autotrasporti Taronna Matteo di Monte Sant'Angelo, in provincia di Foggia. "Innanzitutto - spiega Iacopo Giopp - si tratta di un veicolo conforme alle certificazioni europee in materia di sicurezza del carico. La gamma Coil è sinonimo di massimo carico utile: ebbene con il nuovo modello arriviamo a sfiorare una tara di 7.500 kg full option. La tara parte già da 67 q per il modello base; completo di portabancali e vari accessori un veicolo full arriva a 75 q. Questo grazie alla buca coil, sviluppata dagli ingegneri Krone, lunga oltre 8.500 mm, che include otto paia di



tasche per piantane. Il coperchio della buca coil è stato ulteriormente rinforzato e questo permette un trasporto sicuro dei coil d'acciaio". La linea Coil si colloca nella più ampia

gamma di centinati Krone, che dagli intermodali ai cassonati propone tutte le variabili necessarie al mondo dei trasporti. Tra le versioni frigo una è dedicata al trasporto carni. Accanto

ai centinati troviamo i furgonati, tra i quali un modello particolarmente richiesto dalla clientela italiana che risponde alle esigenze del trasporto di capi appesi. "Il veicolo - precisa Iacopo Giopp - presenta già di serie l'equipaggiamento occorrente, non richiede l'installazione del nido d'ape successivamente alla vendita". Punto forte della gamma Krone i porta-container e le casse mobili, la cui produzione del marchio tedesco, nel sito di Herzlake, a 20 km da Wertle, copre circa la metà della complessiva produzione europea di casse mobili. Oltre ai siti di Hertzlake e Wertle, che produce veicoli dal 1971 e oggi ha una capacità produttiva di 200 unità al giorno, Krone possiede altre due fabbriche: a Hvam in Danimarca per i cassoni frigoriferi e a Luebteer per i frigoriferi e i furgonati in Duoplex Steel.

LA STRATEGIA GOLO PER IL NUOVO ANNO

“Più presenza sul territorio”



Matteo Golo e in basso il controtelaio con struttura a mensola.

L'AZIENDA VICENTINA HA CHIUSO IL SUO PRIMO ANNO PIENO DI CONCESSIONARIA LAMBERET CON NUMERI DI TUTTO RISPETTO: CIRCA 400 ALLESTIMENTI, 42 DEI QUALI FRIGORIFERI, CHE QUEST'ANNO SONO PREVISTI IN MISURA QUASI DOPPIA. PUNTO DI FORZA UNA RETE SEMPRE PIÙ CAPILLARE. AL PRODUTTORE FRANCESE CHE HA SCELTO DI STRINGERE PARTNERSHIP CON AZIENDE CONSOLIDATE, GOLO AFFIANCA LE SUE OFFICINE AUTORIZZATE: DOPO VERONA IL 2017 È L'ANNO DI TREVISO, FRIULI E TREVINO.

MAX CAMPANELLA
SAN TOMIO DI MALO

Nell'ufficio di San Tomio di Malo, lungo la Provinciale Vicenza-Schio, alle pareti sono affissi autentici riferimenti storici della Golo: nel 1913 era il bisnonno Agostino Golo che eseguiva lavori di manutenzione ai carri; in epoca fascista era il nonno Marco Golo a occuparsi dell'assistenza ai primi mezzi da trasporto. Da quelle radici nasce, nel dopoguerra, sotto l'egida di Francesco Golo, un vero e proprio riferimento nell'allestimento e assistenza ai veicoli professionali. Oggi è la quarta generazione - rappresentata dall'ingegner Matteo Golo - a trasmettere nuovo entusiasmo alla professione. La crisi? Acqua passata. E affrontata con una serie di novità che, introdotte gradualmente, hanno consentito a Golo di attraversarla uscendone più forte di

prima. Guardando al futuro con ottimismo e determinazione.

Da settembre 2015 Concessionaria di tutti i prodotti Lamberet per il Nord-Est, Golo ha chiuso il 2016 - primo anno effettivo di rappresentanza ufficiale del produttore francese di veicoli refrigerati - con un volume di circa 400 veicoli allestiti, dai van ai pesanti. All'interno del più generale volume di allestimenti, quelli frigoriferi - tra coibentazione e cassa frigo - sono stati esattamente 42, dei quali 31 da 75 q in su e 11 guidabili con patente B. “Si tratta - illustra Matteo Golo - di numeri decisamente interessanti, che prevediamo in ulteriore crescita quest'anno, soprattutto in riferimento alla gamma leggera, oggi di gran lunga preferita dalla committenza per la distribuzione urbana e la logistica dell'ultimo miglio. Accanto a una distribuzione alimentare

che continuerà, tra vendite tradizionali e on line, a necessitare del trasporto su gomma, anche il segmento dei corrieri espresso dovrà giocare a adeguarsi alle norme sempre più restrittive per gli accessi nei centri urbani”.

Per il 2017 Golo prevede di raggiungere un volume di circa un centinaio di veicoli refrigerati, che andranno ad aggiungersi agli altri allestimenti storici per l'azienda veneta - cassone fisso, furgone in alluminio e centina - per

sforare quota 500 unità complessive.

Di pari passo cresce il fatturato, che già nel 2016 ha toccato quota tre milioni e 700mila euro, quasi raddoppiato - esattamente con una crescita del 70 per cento - rispetto al 2015 e ormai attestato su numeri di crescita che vanno oltre il periodo pre crisi, quando il business raggiungeva i due milioni. “Una crescita - spiega Matteo Golo - dovuta in massima parte alla componente frigo, che ha un

costo superiore: si tratta di una clientela che bada molto più alla qualità che al prezzo, considerando che un trasporto refrigerato per sua natura deve dare massima garanzia. Accanto al costante business dei nostri allestimenti tradizionali, il segmento del freddo ci ha aperto la strada a nuovi clienti che prima Golo non gestiva: si tratta di aziende strutturate, che programmano i loro investimenti, che sostituiscono le motrici pianificando i cambiamenti anno per anno. Per gran parte di questi clienti Golo tiene in stock una cassa frigo subito disponibile, in modo che quando occorre la sostituzione il veicolo possa entrare immediatamente in servizio”.

Per l'anno in corso è previsto un ulteriore aumento del fatturato, proprio grazie al maggior peso che continuerà a rivestire il segmento isotermico. Si arriverà al traguardo dei cinque milioni di euro? “Non lo escludo - precisa il manager vicentino - Molto dipenderà dalla crescita del mercato e dalla conseguente necessità delle flotte di investire sul proprio parco”.

Golo ha il mandato Lamberet per Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. “Si tratta - prosegue Matteo Golo - di un'area fortemente caratterizzata da aziende che possiedono mezzi in conto proprio: da Trasporti Romagna a Selva Transport a Trans Lusia, serviamo aziende che seguono la Grande Distribuzione, alle quali diamo un servizio completo per ri-

cambio e assistenza”.

Qual è l'elemento che oggi differenzia Lamberet sul mercato? “Lamberet - risponde l'ingegner Golo - rappresenta l'unica realtà italiana che, con tre sedi, consente un servizio di assistenza capillare sul territorio nazionale. Per commercializzare un allestimento ovunque in Italia non basta avere un buon rapporto con i costruttori di veicoli. Occorre avere una rete di assistenza capillare, caratteristica che possiede solo Lamberet, che ha scelto di organizzarsi in Italia con un gruppo di aziende consolidate. Modalità che rappresenta una svolta importante: nei prossimi dieci anni il mondo del trasporto continuerà a cambiare e deve cambiare, di conseguenza, la cultura dei suoi protagonisti”.

Golo realizza le motrici, Lamberet produce i semirimorchi: in questo modo il veicolo arriva nel parco dell'azienda di autotrasporto con la targhetta del produttore francese e il marchio dell'azienda veneta, divenuta per Lamberet vero e proprio riferimento logistico nel Veneto. Un proposito per il 2017? “Continuare - risponde Matteo Golo - a costruire la Rete di assistenza diretta, in modo da avere una presenza capillare sul territorio di nostra competenza. L'anno scorso abbiamo stretto una partnership con la Carrozzeria Negro di Montebello, che oggi copre la zona di Verona. Quest'anno l'obiettivo è occupare la zona di Treviso, il Trentino e avere uno o due partner nel Friuli”.



CRESCE IL BUSINESS, CRESCONO LE DIMENSIONI ORGANIZZATIVE E STRUTTURALI

MATTEO GOLO: “PER I NOSTRI CLIENTI SIAMO DA SEMPRE GARANZIA DI QUALITÀ”

Azienda ultracentenaria, riferimento per le flotte di autotrasporto del Nord Est, Golo dispone a San Tomio di Malo, praticamente all'uscita di quella che sarà la futura Autostrada Pedemontana, di un capannone di 6mila mq, attrezzato con locale progettazione - in cui operano due progettisti - locale sabbatura e locale verniciatura. Punto di forza dell'azienda vicentina, un'assistenza curata nei dettagli, che non bada all'impegno da approfondire, pur di soddisfare le esigenze del cliente. “Chi si rivolge a Golo - spiega l'ingegner Matteo Golo - è certo di trovare qualità nei prodotti e in ogni attività che riguarda il settore. Ad esempio, siamo strenui difensori della struttura a mensola dei controtelai, che richiede almeno tre giorni di lavoro, forse il triplo rispetto alle lavorazioni modernizzate con si-



stemi automatici: ma solo con il sistema artigianale a mensola il trasportatore è sicuro di poter contare su una struttura robusta, che dura almeno vent'anni e che non gli darà problemi. Ed è questo che conta per la nostra clientela”.

In quel di San Tomio di Malo lavorano 26 persone - il doppio rispetto alle 13 unità del 2015 - cui si aggiungono i cinque dipendenti dell'Autostar, società partner di Golo che si occupa esclusivamente di assistenza e garanzia. “Quest'anno - aggiunge Matteo Golo - contiamo di aggiungere un'altra unità in progettazione e, per consentire maggiore spazio di manovra ai semirimorchi, contiamo di ampliare il parcheggio estendendolo con l'acquisizione di un terreno confinante, pari a circa ulteriori 6mila mq”.



KÖGEL

Personalizzazione al servizio di Noerpel

CON L'OBIETTIVO DI ESTENDERE LA SUA FLOTTA DI SEMIRIMORCHI IN TUTTE LE 13 FILIALI TEDESCHE, IL GRUPPO LOGISTICO DI ULM HA ORDINATO BEN 155 SEMIRIMORCHI KÖGEL, DI CUI 110 KÖGEL CARGO E 45 KÖGEL BOX. TUTTI SONO DOTATI DEL SISTEMA TELEMATICO PER RIMORCHI KÖGEL TELEMATICS CHE GARANTISCE MASSIMA TRASPARENZA NELLA CATENA DI FORNITURA.

FABIO BASILICO
BURTENBACH

Kögel vince e convince. Come nel caso del gruppo logistico tedesco Noerpel che ha a fine 2016 firmato un ordine per ben 155 semirimorchi del produttore leader di Burtenbach. Da 135 anni con sede a Ulm, Noerpel è un fornitore di servizi logistici di successo e una delle aziende di logistica principali nella Germania meridionale, nonché leader regionale per l'esportazione in Europa. Allo scopo di ampliare la propria posizione di leadership e di espandere la sua flotta di semirimorchi in tutte le 13 filiali dislocate in Germania, l'azienda ha recentemente ordinato una nutrita serie di semirimorchi Kögel che porteranno Noerpel in una posizione di predominanza in Europa per la raccolta e il trasporto di merci generali. Nel dettaglio, l'ordine consi-

ste in 110 Kögel Cargo e 45 Kögel Box.

Già con l'equipaggiamento di base il Cargo presenta noti vantaggi come i costi di manutenzione ridotti e l'elevata qualità della lavorazione. Per l'immobilizzazione del carico, il telaio perforato esterno in acciaio VarioFix dispone di 13 coppie di anelli fermacarro con una forza di trazione di 2.000 chilogrammi ciascuno. La solida carrozzeria soddisfa i requisiti della norma DIN EN 12642 Code XL, il che rende superflua l'ulteriore immobilizzazione del carico in caso di trasporto ad accoppiamento geometrico. Grazie al telone integrale da tetto Kögel di serie, inoltre, le cinghie non pendono più nello spazio di carico quando il tetto è aperto, poiché sono integrate di serie nel telone. In questo modo si esclude che le cinghie possano agganciarsi durante il carico e lo scarico. E per proteggere il lato in-

terno della parete anteriore da danni provocati dall'utilizzo quotidiano, viene montato opzionalmente un multistrato antiscivolo con spessore di 18 millimetri e altezza di 2.500 millimetri. Il retro dei veicoli è inoltre dotato di paracolpi rinforzati in acciaio per garantire una maggiore protezione antiurto. Sulla lamiera di chiusura del telaio, la protezione è completata da un tubo in acciaio. Altri equipaggiamenti opzionali includono, per ciascun veicolo, due file supplementari di tasche per stecche, un supporto luci in acciaio, due supporti per il cavo tir nella parete anteriore, un contachilometri e altro ancora. Uno dei 110 semirimorchi Kögel Cargo recherà una speciale iscrizione per rendere omaggio all'80° compleanno di Hartmut Noerpel-Schneider: il motto conosciuto "Noerpel bringt's" diventerà "Hartmut bringt's".

Il Kögel Box - PurFerro

quality è un veicolo furgonato per il dry freight leggermente isolato. Con i suoi moduli, gruppi costruttivi e componenti standardizzati, e con il telaio posteriore rinforzato di serie con ponte di lamiera d'acciaio saldato e paracolpi in acciaio, il robusto telaio, che fa parte del sistema modulare Kögel, è in grado di sostenere qualsiasi rampa e qualsiasi impilatore. La carrozzeria furgonata Kögel Box - PurFerro quality è costituita da una schiuma speciale e isolata di alta qualità, priva al 100 per cento di CFC. Lo

strato di copertura in acciaio, robusto e facile da pulire, è inoltre rivestito all'interno di pellicole di PVC rigido.

Le pareti spesse 30 millimetri e il tetto isolante spesso 40 millimetri di produzione propria garantiscono una protezione perfetta per le merci sensibili alla temperatura. Le quattro luci interne a Led integrate nel tetto assicurano un'illuminazione ottimale di tutta la superficie di carico. Inoltre, il Kögel Box - PurFerro quality presenta di serie un certificato di immobilizzazione del carico a norma DIN EN 12642 Codice XL. I veicoli furgonati per il dry freight Noerpel sono attrezzati per il carico a due piani con guide e 23 traverse di carico, ciascuna con una portata di 1.000 chilogrammi. In questo modo è possibile caricare il semirimorchio a piani in modo variabile, impiegando fino a 33 europallet del peso massimo di 670 chilogrammi ciascuno.

Altri equipaggiamenti opzionali includono fra gli altri, per veicolo, paracolpi rinforzati in acciaio, lato interno della parete anteriore rinforzato, guide di ancoraggio combinate, contachilometri e altro ancora. Tutti i 155 semirimorchi sono inoltre dotati del sistema telematico per rimorchi Kögel Telematics. Ciò consente a Noerpel un accesso in tempo reale ai dati relativi all'EBS e alla localizzazione di rimorchi e semirimorchi. Noerpel utilizzerà inoltre il portale web telematico Kögel, auto-esplicativo e facile da usare.

All'ultima edizione della IAA di Hannover, Kögel ha presentato i più diversi pacchetti di immobilizzazione del carico sull'esempio di un Cargo. Per ogni serie di montanti, l'esemplare esposto alla IAA 2016 era dotato di diversi pacchetti di immobilizzazione del carico opzionali per il trasporto di carta riciclabile, bevande e pneumatici. Il pacchetto per carta riciclabile era costituito, oltre che dalla barra di battuta per pallet rivettata opzionale, da due file di guide di ancoraggio combinate in acciaio, una fila di assicelle inseribili in alluminio e barre di immobilizzazione telescopiche di alluminio per la protezione in direzione di marcia o in quella opposta. Normalmente, per il trasporto a uno strato basterebbero

anche tre file di assicelle inseribili in alluminio, mentre per ogni ulteriore strato sarebbe necessaria un'altra fila di assicelle inseribili. L'equipaggiamento personalizzato per il trasporto sicuro di cassette di bevande e fusti presentava oltre alla barra di battuta per pallet rivettata opzionale, il possibile impiego di un telone su tavole con assicelle di alluminio verticali fissate a sinistra rispetto alla direzione di marcia. A destra rispetto alla direzione di marcia, la variante esposta presentava due file di assicelle inseribili di alluminio. Grazie a un adattatore, non era necessario ricorrere alla terza fila di assicelle inseribili situate in basso nel deposito.

In un'ulteriore serie di montanti si sono potute vedere due varianti per il trasporto di pneumatici. La variante 1, a sinistra rispetto alla direzione di marcia, comprendeva tre travi in alluminio nel deposito, quattro guide di ancoraggio combinate in acciaio per ogni serie di montanti dal basso, una trave di alluminio in alto e una controventatura diagonale con cinghie di fissaggio a norma DIN EN 12195-2. La variante 2, a destra rispetto alla direzione di marcia, presentava anch'essa tre travi in alluminio nel deposito. Inoltre, sono state utilizzate tre travi di alluminio e due guide di ancoraggio combinate in acciaio per ogni serie di montanti, nonché una guida di ancoraggio combinata verticale in acciaio, che va agganciata al centro della serie di montanti. Anche in questo caso è stata necessaria una controventatura diagonale con cinghie di fissaggio a norma DIN EN 12195-2 per ogni serie di montanti. Per la protezione in senso contrario alla direzione di marcia, in entrambe le varianti venivano utilizzate una barra immobilizzatrice e una controventatura diagonale.

Il semirimorchio Cargo esposto alla IAA era anche equipaggiato con un sistema anti-ghiaccio opzionale: un tubo lungo flessibile e gonfiabile era montato sotto il telone del tetto; quando è gonfio, il tubo flessibile spinge il telone verso l'alto formando un tetto leggermente spiovente, eliminando così l'acqua, la neve e il ghiaccio accumulati in modo facile e comodo. In questo modo i conducenti assolvono il loro obbligo di rimuovere l'acqua e il ghiaccio dai tetti telonati dei camion prima dell'inizio del viaggio ed evitano incidenti gravi causati dalla caduta di lastroni di ghiaccio. Infine, il telone del tetto presentava la versione opzionale anti-vandalismo, con integrate funi di acciaio che formano un reticolo di 160 per 160 millimetri.



DAL 2015 KÖGEL TELEMATICS RISPONDE AL MEGLIO ALLE ESIGENZE DEI TRASPORTATORI

ANCHE I SEMIRIMORCHI CHIEDONO LA CONNESSIONE PER UNA MAGGIORE REDDITIVITÀ

Il sistema di telematica per rimorchi di Kögel, denominato Kögel Telematics, ha debuttato nel 2015. Da allora svolge regolare servizio per permettere la gestione facile e comoda di dati e informazioni a conducenti, spedizionieri e clienti. Se prima del 2015 Kögel Telematics era un componente di terzi che funzionava insieme al portale web di un partner, da due anni a questa parte Kögel si affida a un sistema completamente nuovo, appositamente messo a punto per i semirimorchi del brand. I clienti Kögel si possono così avvalere di un sistema di telematica per rimorchi conveniente, modernissimo e affidabile che consente un accesso in tempo reale ai dati relativi alla localizzazione, alla refrigerazione e

all'EBS di rimorchi e semirimorchi in un portale web di Kögel chiaro, auto-esplicativo e di facile utilizzo.

In pratica, il modulo telematico per rimorchi Kögel collega la telematica del veicolo alla diagnostica dei sistemi frenante, integrando nell'analisi altri dati specifici del veicolo. Con il portale web di Kögel, o con un sistema di gestione della flotta, gli spedizionieri, oltre ai dati telematici "PosControl" standard, quali la determinazione della posizione, l'andamento del percorso e dei tempi di viaggio e il geofencing, possono richiamare in tempo reale anche i seguenti dati: "EBSControl" fornisce le informazioni del sistema elettronico di frenata (EBS) sugli interventi del



sistema RSS nonché il chilometraggio, la velocità, il carico assiale, la pressione degli pneumatici e l'usura dei freni; "TrailerControl" indica lo stato di traino attuale, lo stato di apertura delle porte, l'attivazione/disattivazione dell'accensione della motrice e lo stato della batteria; "TempControl" contribuisce a sorvegliare e a gestire la temperatura all'interno di un veicolo furgonato refrigerato e a documentare completamente la catena del freddo; dà inoltre informazioni circa i cicli di esercizio e manutenzione. Kögel Telematics è disponibile per tutti i veicoli della gamma Kögel; l'entità dei dati trasmessi, la dotazione hardware opzionale e i prezzi variano in funzione del tipo di semirimorchio.

ALLISON TRANSMISSION

Leggeri motori produttivi crescono

MERITO DELLA CONTINUOUS POWER TECHNOLOGY DI ALLISON TRANSMISSION CHE FORNISCE ACCELERAZIONE SENZA STRAPPI E PRESTAZIONI SUPERIORI ANCHE IN CONDIZIONI DIFFICILI. IL CASO DELL'IMPRESA DI TRASPORTI SVEDESE DP ÅKERI CHE UTILIZZA CON SUCCESSO IL NUOVO SCANIA G 490 8x4 CHE MONTA LA TRASMISSIONE COMPLETAMENTE AUTOMATICA SERIE 4000.



PIETRO VINCI
OSKARSTRÖM

Il segreto della produttività? Basta chiedere al team dell'impresa di trasporti svedese DP Åkeri di Oskarström che, dopo aver acquistato il nuovo Scania G 490 8x4 per impiego fuoristrada, per avere una maggiore produttività, ha scelto un motore più piccolo abbinato a una trasmissione completamente automatica Allison Serie 4000. Come è possibile? Merito della Continuous

Power Technology di Allison Transmission che fornisce accelerazione senza strappi e prestazioni superiori.

“Grazie agli Automatici Allison, ho potuto scegliere un motore più piccolo e leggero rispetto a quello che avrebbero richiesto altre trasmissioni. Senza nessuna penalizzazione in termini di prestazioni! - ha raccontato Paul Nilsson di DP Åkeri - Un motore più piccolo è meno caro da gestire e anche più leggero e questo è un vantaggio im-

portante per massimizzare il carico. La trasmissione automatica offre benefici da entrambi i punti di vista”. DP Åkeri è stata fondata nei primi anni '70 da Sven Nilsson e oggi è gestita dai figli Daniel e Paul. L'impresa è specializzata nel trasporto pesante di ghiaia e altri inerti per le imprese edili della zona di Halmstad, nella Svezia meridionale. “Trasportiamo spesso carichi pesanti sia nelle cave di ghiaia, sia in città e ogni tanto persino in autostrada - ha detto Paul

Nilsson - Quando abbiamo dovuto sostituire uno dei nostri camion, abbiamo colto l'opportunità per allestirlo con una trasmissione Allison”.

La tecnologia brevettata della Continuous Power Technology di Allison trasferisce l'accelerazione in maniera dolce, senza interruzioni e innestando le marce sotto carico (full-power-shift). Ogni cambio marcia avviene in maniera automatica quando necessario, consentendo agli autisti di gestire in maniera precisa

le prestazioni e avere un controllo superiore del veicolo. Una trasmissione completamente automatica Allison massimizza la potenza mentre un cambio manuale o semiautomatico (AMT) perde potenza a ogni cambio marcia. Gli automatici Allison eliminano quindi le interruzioni di potenza e gli autisti possono svolgere più lavoro, anche con un motore più piccolo. “L'accelerazione dopo uno stop in pianura è incredibile. Non ho problemi a seguire il ritmo del

traffico - ha precisato Nilsson - La trazione è continua e senza strattoni da una marcia all'altra. In media, ho tempo per un carico extra al giorno, in base alla distanza. È ottimo per la redditività”.

Le trasmissioni Allison presentano un convertitore di coppia che moltiplica la coppia motore, fornendo più potenza alle ruote. Moltiplicando la potenza del motore, gli autisti ottengono maggiori prestazioni, accelerazione più rapida e maggiore flessibilità operativa.

Fermare un camion e un rimorchio a pieno carico in una cava di ghiaia può essere un incubo per gli autisti, ma non per Nilsson: “Con la trasmissione completamente automatica è una passeggiata. Non ti devi preparare per gli arresti difficili. Spingi l'acceleratore e arrivi alla meta senza problemi”. I consumi dello Scania allestito con trasmissione Allison sono in media pari a 50 l/100km, lavorando regolarmente con un peso totale lordo di 60 tonnellate e con il rimorchio attaccato per l'85 per cento del tempo. Più efficienza, maggiori risparmi: il segreto del successo per le trasmissioni automatiche Allison.

SOSPENSIONE SAF INTRA CD

EFFICIENZA SENZA COMPROMESSI.

„Sospensione pneumatica, con portata 9 Ton, per affrontare anche terreni avversi. Altamente affidabile. Collaudata a livello mondiale.“

SAF-HOLLAND ITALIA
Via M. Fiorino, 23
37057 San Giovanni Lupatoto VR
Tel. 045 - 8250560
Fax 045 - 509789
info@safholland.it

www.safholland.com



6 ANNI
DI GARANZIA

**E' NECESSARIO TROVARE
NUOVE SOLUZIONI -**

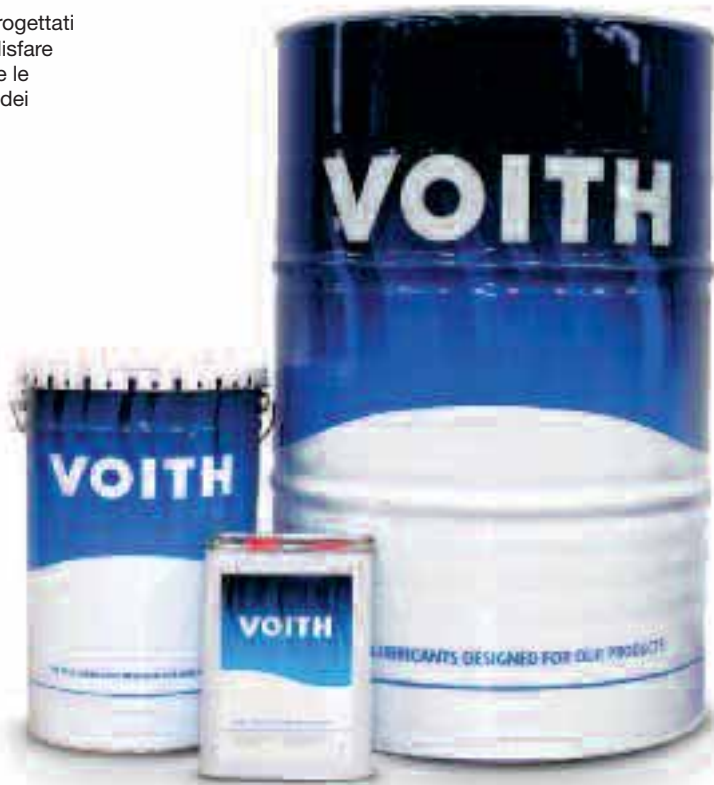
soprattutto nel settore dei trasporti. La nostra iniziativa “We Think Ahead - Pensiamo al futuro” porta avanti il progetto di piantagione di alberi “Una pianta per il pianeta”, dimostrando come possiamo collaborare per compensare le emissioni di CO₂. www.we-think-ahead.org



VOITH TURBO

Componenti sempre al top con i fluidi di lavoro

I fluidi **Voith** sono progettati e realizzati per soddisfare tutte le esigenze che le specifiche tecniche dei singoli componenti impongono.



FABIO BASILICO
REGGIO EMILIA

Non semplici lubrificanti ma veri e propri fluidi di lavoro che svolgono diverse importanti funzioni per il corretto e proficuo funzionamento di componenti ad alta tecnologia Voith. Riconosciuta dalla clientela per standard qualitativi di altissimo livello nella progettazione e produzione di cambi automatici e Retarder, Voith Turbo non transige neppure in materia di fluidi progettati esplicitamente per l'efficiente impiego di quei componenti. La strategia Voith Turbo che sovrintende alla proposta sul mercato dei suoi lubrificanti si basa quindi su un semplice ma fondamentale concetto: per Voith "lubrificante" è un termine un po' generico e riduttivo, così come il termine "antigelo" per i nuovi Retarder Voith SWR e per i circuiti di raffreddamento di ultima generazione. Voith li considera infatti come veri e propri fluidi di lavoro dei componenti di sua produzione, non quindi come semplici "lubrificanti".

Infatti, per i cambi automatici e i Retarder Voith l'aspetto della lubrificazione è solo una tra le tante funzioni che un buon fluido di lavoro deve assolvere. I fluidi Voith sono stati progettati e realizzati per soddisfare tutte le esigenze che le specifiche tecniche dei singoli componenti, sia Retarder che cambi DIWA, impongono, tra cui stabilità termica, antischiuma, anticorrosione, compatibilità con gli organi di tenuta.

Voith è specialista nella trasmissione di potenza per via idrodinamica, pertanto i fluidi, coerentemente con i componenti meccanici, sfruttano al meglio i principi e le

caratteristiche proprie dei fluidi (idrodinamica). L'azienda sviluppa e costruisce rallentatori dalle prestazioni specifiche elevatissime; è quindi fondamentale che anche il fluido sia in grado di garantire determinate specifiche al fine di garantire il massimo sia in termini di prestazioni che di affidabilità. Il mantenimento di questi coefficienti incide in modo considerevole sull'efficienza dei costi di esercizio complessivi del veicolo. C'è un messaggio chiave che Voith riserva alla clientela a proposito dell'utilità di servirsi di fluidi di lavoro specifici: utilizzare un semplice "lubrificante", a maggior ragione se di scarsa qualità o non idoneo, equivale all'utilizzo di ricambi non originali quindi a rinunciare ai

benefici che un fluido di lavoro specifico per il componente è in grado di offrire.

Naturalmente, i clienti più attenti lo sanno, così come sono coscienti dell'importanza di avere un piano di gestione dei costi del veicolo improntato a criteri di massima ottimizzazione. Tra i principali obiettivi dei clienti Voith c'è infatti la massima efficienza in esercizio del cambio automatico Voith o del Retarder e la conseguente riduzione del TCO. Coerentemente, queste aziende vogliono poter scegliere anche il lubrificante che è in grado di garantire il raggiungimento di questi obiettivi.

In termini di offerta, Voith propone 3 diversi prodotti per ciascuno dei suoi componenti. Sono tutti fluidi di lavoro

ingegnerizzati per ottenere il massimo delle performance basandosi sul reale utilizzo del veicolo, sia truck che bus. Secondo Voith, se si ottimizzano le manutenzioni considerando anche il profilo di utilizzo "reale" del veicolo, e non solo, come consuetudine, rispettando un parametro chilometrico, ci potrà essere anche un risparmio in termini economici legato a sicuri incrementi di prestazioni e affidabilità. Per i Retarder idrodinamici Voith propone tra gli altri il VR Fluid BLU S5, l'unico fluido sviluppato in classe "C". Si tratta di un fluido interamente sintetico PAO (Poli Alfa Olefina), di colore blu, espressamente studiato per i Retarder Voith, che nell'esercizio della loro funzione prevedono che tutta l'energia



Per i cambi automatici **DIWA** l'offerta **Voith** comprende il V Liquid BLU S. È un fluido ATF sintetico di colore blu ad altissimo contenuto tecnologico e a elevatissime prestazioni.



Firestone FS492, nato per il trasporto urbano

PER VOITH
"LUBRIFICANTE" È UN
TERMINE MOLTO
GENERICO E
RIDUTTIVO, COSÌ COME
IL TERMINE
"ANTIGELO" PER I
NUOVI RETARDER SWR
E PER I CIRCUITI DI
RAFFREDDAMENTO DI
ULTIMA GENERAZIONE.
VOITH LI CONSIDERA
INFATTI COME VERI E
PROPRI FLUIDI DI
LAVORO DEI
COMPONENTI DI SUA
PRODUZIONE, DAL
MOMENTO CHE PER I
CAMBI AUTOMATICI E I
RETARDER L'ASPETTO
DELLA LUBRIFICAZIONE
È SOLO UNA TRA LE
TANTE FUNZIONI CHE
UN BUON FLUIDO DI
LAVORO DEVE
ASSolvere.

frenante venga trasferita all'olio, che viene così sottoposto a fortissimi stress meccanici e termici. Inoltre, i frequenti cicli di riscaldamento logorano il fluido e diventa quindi basilare la sua resistenza e stabilità per garantire ottimali prestazioni per tutta la durata del servizio. VR Fluid BLU S5 contribuisce in maniera sostanziale a preservare e garantire le altissime prestazioni dei Retarder Voith. La speciale additivazione e le basi sintetiche PAO di superiore qualità utilizzate per formulare il VR Fluid BLU S5 garantiscono la completa compatibilità con le guarnizioni, proprietà antiusura e anticorrosione, proprietà antischiuma, superiore controllo delle morchie e delle usure, resistenza termico-ossidativa, ottimale scorrimento a freddo, stabilità delle prestazioni anche se sottoposte a severe condizioni di lavoro, stabilità viscosimetrica (resistenza all'ispessimento) anche dopo molte ore di lavoro.

Per i cambi automatici DIWA l'offerta Voith comprende il V Liquid BLU S. È un fluido ATF (Automatic-TransmissionFluid) sintetico di colore blu ad altissimo contenuto tecnologico e a elevatissime prestazioni. Presenta un'ottimale fluidità alle basse temperature e una altrettanto ottimale resistenza all'ossidazione e alla formazione di morchie. Può essere impiegato in trasmissioni DIWA per i lunghi intervalli di sostituzione, garantendo performance superiori e un sempre corretto coefficiente di attrito.

Firestone conquista la città e per la prima volta introduce in gamma un pneumatico robusto e versatile pensato esplicitamente per gli autobus urbani. FS492 all-position è progettato specificamente per far fronte alle sfide del trasporto cittadino fornendo sicurezza e comfort ai passeggeri, resistenza, prestazioni di lunga durata e redditività agli operatori. FS492 presenta una protezione laterale utile a preservare lo pneumatico da abrasioni e altri danni provocati dall'urto con i cordoli dei marciapiedi. Gli indicatori di usura sul fianco segnalano inoltre quando è arrivato il momento di ruotarlo. Quando invece arriva l'ora di sostituirlo, le carcasse robuste dello pneumatico offrono un'ottimale possibilità di ricostruzione, per una durata più lunga. Il risultato è la riduzione dei tempi di inattività e i minori costi di gestione per gli operatori. Le innovative lamelle a profondità variabile offrono una notevole aderenza sul bagnato e a basse temperature, senza compromettere la maneggevolezza o la frenata sull'asciutto. Inoltre, le marcature M+S e 3PSMF testimoniano la possibilità di utilizzo di FS492 in qualsiasi stagione, contribuendo alla guida sicura anche nelle condizioni invernali più critiche. "Curve strette, cordoli alti, frenate frequenti, traffico e condizioni climatiche imprevedibili: sappiamo che le operazioni del trasporto urbano sono molto impegnative - ha dichiarato Harald Van Ooteghem, Senior Manager Truck & Bus Tyres Category Management di Firestone - È per questo motivo che abbiamo progettato un pneumatico in grado di fornire da una parte alti livelli di sicurezza e comfort richiesti da passeggeri e conducenti e dall'altra un elevato chilometraggio, un ciclo di vita più lungo, un'eccellente ricostruibilità così come richiesto dagli operatori per diminuire i tempi di attività e il costo totale per km dei loro pneumatici. Crediamo che FS492 soddisfi tutte queste richieste con un ottimo rapporto qualità-prezzo". Il nuovo Firestone FS492 è disponibile in tutta Europa a partire da dicembre 2016 nelle dimensioni 275/70R22.



WEBASTO

Condizionati in testa



L'AZIENDA SPECIALIZZATA NEI SISTEMI DI CLIMATIZZAZIONE E RISCALDAMENTO AUTOMOTIVE PROPONE SUL MERCATO IL NUOVO SISTEMA A TETTO DI ARIA CONDIZIONATA COOL TOP RTC 110 E 140 PER MINI E MIDIBUS. LE SOLUZIONI DI ARIA CONDIZIONATA WEBASTO, PROGETTATE E SVILUPPATE AL COMPETENCE CENTER R&D WEBASTO PER IL CONDIZIONAMENTO E LA REFRIGERAZIONE SITUATO A MOLINELLA, GARANTISCONO TEMPERATURE PIACEVOLI NEGLI INTERNI, ANCHE QUANDO IL BUS VIAGGIA IN AREE MOLTO CALDE.

GUIDO PRINA
MOLINELLA

Webasto ottimizza ciò che sa fare meglio. L'azienda specializzata nei sistemi di climatizzazione e riscalda-

mento automotive propone sul mercato il suo nuovo sistema a tetto di aria condizionata Cool Top RTC 110 e 140 per mini e midibus. Con questo sistema Webasto amplia la sua gamma di soluzioni di condiziona-

mento a tetto con capacità refrigerante dagli 8 ai 36 kW, specificatamente progettate per i mini e midibus. È passato poco più di un anno dal lancio del sistema di aria condizionata Cool Top RTC con i model-

li 250, 300 e 360 ed ecco il nuovo Cool Top RTC 110 e 140 pronto per il mercato, presentato all'IAA di Hannover a settembre e per la prima volta in Italia all'IBE di Rimini in ottobre.

Le soluzioni di aria condizionata Webasto, progettate e sviluppate al Competence Center R&D Webasto per il condizionamento e la refrigerazione situato a Molinella, in provincia di Bologna, garantiscono temperature piacevoli negli interni, anche quando il bus viaggia in aree molto calde. I nuovi modelli Cool Top RTC 110 e 140 hanno una potenza frigorifera rispettivamente di 11 e 14 kW e sono dotati di un'opzione di riscaldamento fino a 12 kW. Questi sistemi sono caratterizzati da un design basato su standard qualitativi automotive, con massima affidabilità anche in condizioni estreme (fino a temperature di 50° C) e una nuova unità di controllo automatica per il riscaldamento, il condizionamento e la diagnosi, che si affianca all'opzione di comando manuale. Sono inoltre progettati per garantire una manutenzione semplice e veloce essendo dotati di componenti facilmente accessibili e sostituibili.

Il sistema a tetto più potente di gamma è rappresentato dai modelli modulari Cool Top RTC 250, 300 e 360 con una potenza frigorifera fino a 36 kW e dotati di una opzione di riscaldamento fino a 35 kW. L'alta efficienza di questi dispositivi è realizzata uti-

lizzando le più recenti tecnologie dei componenti e i concetti più innovativi, come ad esempio le ventole del condensatore attivabili individualmente.

Speciali motori ventilanti supplementari garantiscono un significativo apporto di aria fresca durante il viaggio. Diverse funzioni di diagnosi, l'accesso diretto al circuito del refrigerante e ai filtri, e ventole singolarmente apribili per consentire la pulizia dei condensatori fanno dei modelli Cool Top RTC i sistemi di più facile manutenzione nella loro classe. I modelli della gamma Cool Top RTC sono compatibili con l'alimentazione di bordo a 12 e 24 V e possono essere installati sul tetto dei veicoli con estrema facilità e con un costo ridotto di montaggio.

E poiché la complessità dei sistemi di bordo dei veicoli aumenta, Webasto ha sviluppato una speciale unità di controllo elettronico e ha realizzato un software innovativo per semplificare e ottimizzare l'integrazione dei sistemi di climatizzazione nel veicolo.

Gli highlight della nuova unità di controllo automatico sono: il controllo diagnostico avanzato dei sistemi di climatizzazione, la possibilità di controllo di riscaldatori a gasolio aggiuntivi, la diagnostica di ventilatori, valvola solenoide e compressore e il controllo individuale delle ventole assiali per un maggior risparmio di energia.

Intergomma Alte prestazioni con i nuovi invernali Aeolus

Intergomma, importatore del marchio Aeolus, propone sul mercato due pneumatici invernali espressamente dedicati al trasporto. Aeolus ADW80 è per ruote motrici mentre l'altro, ASW80, è per ruote sterzanti. Il primo pneumatico si presenta come adatto per affrontare in tutta tranquillità le strade innevate; le scanalature trasversali ad alta densità forniscono ottime caratteristiche anti-slittamento mentre la speciale miscela mantiene la gomma morbida anche nelle basse temperature garantendo sempre un valido grip. Marchiato M+S, ADW80 ha elevata trazione e garantisce lunghe percorrenze. Sul mercato viene proposto nelle misure 295/80R22.5, 315/70R22.5 e 315/80R22.5. ASW80 per ruote sterzanti è particolarmente indicato per le strade ghiacciate e innevate. La scanalatura tridimensionale trasversale ad alta densità garantisce una presa ottimale sulle superfici difficili. ASW80 è quindi caratterizzato da ottime prestazioni anti-scivolo e da una frenata sicura e performante grazie alle componenti speciali della sua miscela capaci di garantire la flessibilità del battistrada anche alle temperature più basse. Quattro le misure proposte: 315/70R22.5, 315/80R22.5, 385/55R22.5 e 385/65R22.5.

Transics

a WABCO company

25 years

ASSICURARE LA CONFORMITÀ
e migliorare l'efficienza

www.transics.com/conformita

THERMO KING LANCIA LA NUOVA GENERAZIONE TRAILER SLXI

Connessione carta vincente

MAX CAMPANELLA
VENEZIA

Esattamente due anni fa Thermo King, produttore statunitense con sede nel Minnesota, dal 1997 marchio dell'azienda belga Ingersoll Rand, lanciava la generazione SLXe R452a: unità di refrigerazione mono-temperatura e multitemperatura per semirimorchi basata sull'utilizzo di un nuovo gas ecologico.

Proiettata nel futuro, ancora una volta Thermo King intende stare un passo sopra i competitor e, all'alba del 2017, lancia anche in Italia la generazione SLXi, nuovo modello trailer con il quale il produttore americano stabilisce nuovi standard in termini di affidabilità, efficienza e prestazioni nel trasporto a temperatura controllata.

Presentata l'anno scorso al Salone IAA di Hannover, la nuova famiglia SLXi presenta in un'unica unità tutto ciò che serve al professionista che utilizza i veicoli isotermici: controllo, connettività, sostenibilità e scelta. "Con SLXi - spiega Marco Tosi, da ottobre 2008 Sales Manager Italy & Israel di Thermo King - presentiamo la scelta migliore per i professionisti che nella loro attività necessitano di veicoli refrigerati. La differenza sta innanzitutto nella progettazione: la gamma SLXi è il risultato di migliaia di ore di ricerca non solo in laboratorio. I progettisti della Casa Madre si sono confrontati con migliaia di società di trasporto e hanno analizzato i dati di tutte le loro unità nell'utilizzo quotidiano. A quel punto hanno sviluppato la nuova piattaforma SLXi in modo da renderla in grado di soddisfare tutte le esigenze e aspettative dei clienti e servirli nel miglior modo possibile".

Quali sono state le principali richieste dei clienti in relazione alla nuova gamma? "Ridurre i costi del carburante - risponde Marco Tosi - è stata la prima richiesta e con SLXi arriviamo tra il 10 e il 20 per cento di risparmio. A seguire la necessità di una scelta di profili operativi per ottimizzare prestazioni e risparmio, a seconda del carico trasportato: con SLXi andiamo a soddisfare anche questa istanza, poiché è possibile scegliere il profilo ideale per la propria attività. È stata richiesta inoltre una maggiore facilità d'uso, in modo da limitare gli errori dell'operato-



Marco Tosi, Sales Manager Italy & Israel di Thermo King.

re: ebbene il sistema di controllo SR-3 offre una selezione di profili operativi preimpostati, tutti a prova di errore".

Da sempre riferimento in termini di standard di qualità, con SLXi Thermo King è andata oltre, puntando per il

2017 a sensibilizzare le aziende di trasporto all'utilizzo della telematica. "Per gestire in modo efficace la flotta - prosegue il Sales Manager Italy & Israel di Thermo King - oggi l'imprenditore o il manager che si occupa della gestione del parco ha bisogno

della piena visibilità dell'unità di refrigerazione e delle condizioni del carico, sia a mezzi fermi sia in movimento. Con SLXi proponiamo la prima unità completamente compatibile per i sistemi telematici. Basterà attivare su ogni unità il nostro dispositivo di comunicazione TK BlueBox e ci si potrà connettere ovunque e in qualsiasi momento. Tramite un'App, è possibile non solo la connessione ma anche un eventuale intervento: comunicando con l'unità si può ad esempio modificare il setpoint, si può spegnere, accendere, avviare lo sbrinamento, cancellare gli allarmi ecc."

Altro elemento importante nella strategia di affermazione di Thermo King è la sostenibilità ambientale. "Ridurre le emissioni di carbonio - precisa Marco Tosi - è un "must" oggi per le aziende di trasporto, alle prese come sono con politiche comunitarie restrittive e con la richiesta che arriva spesso direttamente dalla committenza di un trasporto ecocompatibile. Ebbene l'unità SLXi riduce l'impatto del riscaldamento globale del 45 per cento grazie all'utiliz-

zo del gas R452a e le emissioni di CO2 del 15 per cento grazie all'utilizzo del motore Green Tech. Un grosso aiuto anche per l'impatto sonoro: i progettisti Thermo King hanno ridotto le sollecitazioni sui componenti fondamentali, questo consente rumori limitati, oltre che di prolungare la durata di vita dell'unità e di risparmiare in costi di manutenzione".

La serie SLXi è disponibile in una gamma di unità mono e multitemperatura personalizzate e con opzioni di potenziamento delle prestazioni, in modo da ottenere le funzionalità necessarie per la propria attività. Tra le mono

temperatura - SLXi 100, 200, 300 e 400 - il mercato italiano ha finora preferito di gran lunga il sistema SLXe 300, venduto l'anno scorso in più di 900 unità. Nella gamma la famiglia SLXi Spectrum multitemperatura e le versioni più silenziate Whisper, opzionale per tutti i modelli da SLXi 200 in su, e Whisper Pro che, disponibile per i modelli SLXi 300 e SLXi Spectrum, rispettano la PNEK olandese e consente praticamente di effettuare le consegne anche nelle ore notturne, non superando i limiti sonori per i centri abitati, grazie al sistema che all'occorrenza regola verso il basso i giri del motore.



ARCHIVIATA LA CRISI, IN ITALIA IL PRODUTTORE AMERICANO VIAGGIA A GONFIE VELE

“GRAZIE ALLA NUOVA FAMIGLIA CONTINUEREMO A CRESCERE”

Con una quota di mercato che, nel segmento trailer, supera il 65 per cento, in Italia Thermo King può contare su una Rete di 22 officine affiliate, autorizzate a fornire assistenza, che fanno riferimento a sette Concessionarie Sales & Services e una solo Service. Una struttura che consente la presenza capillare sul territorio e l'assistenza h 24, uno dei requisiti per ogni dealer Thermo King. Marco Tosi, Sales Manager Italy & Israel, e Pierfranco Libé, Area Service Manager, si confrontano direttamente con flotte dimensionate, al fine di comprenderne le esigenze e affrontare

eventuali problematiche emerse nell'utilizzo operativo.

Archiviata la crisi, in Italia il marchio statunitense di Ingersoll Rand ha chiuso il 2016 con un volume di circa 1.300 gruppi refrigeranti per semirimorchi, in netto aumento rispetto al 2015. E per l'anno in corso le prospettive sono rosee, grazie al lancio della nuova famiglia e alle indiscutibili innovazioni che la SLXi porta nel segmento del trasporto refrigerato. "Essendo dotata di serie di Bluetooth e del dispositivo di comunicazione TK BlueBox - spiega Marco Tosi - si tratta della

prima unità completamente compatibile per i sistemi telematici del trasporto. TK BlueBox nasce esclusivamente per il trasporto, è pensato per il trasporto ed è frutto di un decennio di collaudi e di esperienza sul campo. Oggi per il trasportatore spesso la cabina diventa il proprio ufficio: avere connettività totale significa accedere a un flusso di dati fondamentali, necessario per gestire al meglio le complessità di un moderno parco veicoli. TK BlueBox possiede una scheda GPRS inattiva che si può attivare in qualsiasi momento per connettersi con gli uffici aziendali". Dalle precedenti ge-

nerazioni, SLXi eredita il sistema TK TracKing e IBOX, gestione online del parco veicoli e della temperatura, che viene però integrato con il Bluetooth per comunicare in modo immediato con smartphone e tablet. "Da remoto - aggiunge Marco Tosi - è a quel punto possibile monitorare punto di riferimento, aria di ritorno e di mandata, stato degli sportelli, del carburante, degli allarmi, modalità operativa, sedi e recapiti dei concessionari. Inoltre con il TouchPrint è possibile stampare e acquisire i dati della temperatura per una tracciabilità completa

PRESENTATA ALL'IAA
LO SCORSO ANNO,
ARRIVA SUL MERCATO
ITALIANO LA PRIMA
UNITÀ COMPATIBILE
CON I SISTEMI
TELEMATICI DEL
TRASPORTO. MARCO
TOSI, SALES MANAGER
ITALY & ISRAEL: "È
STATA SVILUPPATA
ANALIZZANDO MIGLIAIA
DI PROFILI DI
ALTRETTANTI CLIENTI,
PER SODDISFARE TUTTE
LE ESIGENZE
PROFESSIONALI DEL
MODERNO TRASPORTO
A TEMPERATURA
CONTROLLATA. CON
SLXi, THERMO KING
HA SUPERATO L'ULTIMA
FRONTIERA
DELL'INTELLIGENZA E
DELLA CONNETTIVITÀ
NEL SETTORE DEL
FREDDO".



Vinci. Sempre.

**REFRIGERAZIONE
MONOTEMPERATURA
E MULTITEMPERATURA
PER SEMIRIMORCHI**



THERMO KING

IR *Ingersoll Rand*



YARA LANCIA UNA GAMMA DI IMBALLI DI MINORI DIMENSIONI

Qualità anche per i privati

CON LA RIPRESA DEL MERCATO CRESCE IL BUSINESS DELL'AdBlue CHE PER YARA VUOL DIRE AIR1. MA LA FILIALE ITALIANA DEL PRODUTTORE NORVEGESE NON SI FERMA. "INTENDIAMO CONSOLIDARE LA NOSTRA PRESENZA NEI SETTORI DEL TRASPORTO MA L'OBIETTIVO È CONSENTIRE AD UN PIÙ AMPIO RANGE DI CONDUCENTI L'UTILIZZO DEL NOSTRO AdBlue, L'UNICO DI SINTESI PRODOTTO NEL NOSTRO MERCATO", Afferma Lorenzo Cravino, Business Manager del Team Air1 di Yara Italia.



Lorenzo Cravino, Business Manager del Team Air1 Yara Italia.

VALENTINA MASSA
MILANO

Aumenta la domanda di veicoli professionali - truck, bus, veicoli da cava-cantiere e furgoni - di pari passo cresce la necessità di AdBlue, che per Yara vuol dire Air1, soluzione sviluppata dal produttore norvegese, leader globale nella produzione di AdBlue, nonché unico prodotto di sintesi esistente sul mercato, frutto del lavoro nel sito italiano di Ferrara.

Nei piani di crescita dell'azienda di Oslo il mercato italiano ricopre un ruolo strategico, grazie al trend positivo registrato nel 2016.

"Finalmente - afferma Lorenzo Cravino, da agosto 2011 Business Manager del Team Air1 di Yara Italia - il mercato sta tornando a crescere: non siamo ancora certamente ai livelli di pre-crisi, ma i numeri dimostrano una crescita importante del settore di riferimento. A fronte di tale ripresa la nostra presenza rap-

presenta un riferimento: le aziende di autotrasporto devono necessariamente avere un occhio di riguardo alle emissioni, i veicoli Euro VI devono rispondere a normative sempre più restrittive. Con un network selezionato di Rivenditori Autorizzati Air1, Yara supporta le aziende di autotrasporto garantendo un prodotto della massima qualità ed un'offerta di servizi con il completo controllo dell'intera catena logistica: ogni produzione, identificata da un

numero di lotto, viene analizzata dai nostri laboratori garantendo l'assoluta tracciabilità dell'AdBlue Air1".

L'attenzione all'ambiente è "genetica" per l'azienda norvegese, il cui "core business" è rappresentato dalla Divisione fertilizzanti, prodotti finalizzati a migliorare la resa agricola dei terreni coltivabili, il cui numero sul piano globale continua a calare. "In un mondo che ha bisogno di cibo e aria pulita - prosegue Lorenzo Cravino -

esempio la bottiglia da 1,89 litri e, da settembre 2016, abbiamo lanciato anche una pratica sacca da 3,5 litri (POUCH) che presenta evidenti vantaggi per privati e/o professionisti che utilizzano veicoli leggeri. Semplice da utilizzare, la sacca si svuota immediatamente una volta poggiata sul bocchettone del veicolo. Vantaggi anche in termini di minor impatto ambientale infatti le sacche una volta utilizzate e quindi svuo-

Yara non può che essere protagonista. In questa strategia ruolo del Team Air1 è consolidare la presenza Yara nel settore dei veicoli professionali, nel contempo guardare oltre, puntando al mercato dei veicoli privati, van e autovetture".

Prodotto già molto conosciuto nel settore dei veicoli pesanti, l'AdBlue Air1 nel 2017 si farà strada anche nel più ampio mondo dei veicoli leggeri e in particolare delle autovetture. "Abbiamo già disponibile - spiega Lorenzo Cravino - una gamma dedicata, con misure ad-hoc per clienti che necessitano di quantitativi inferiori, ad

tate, diventano piatte e possono essere smaltite più facilmente con significativi vantaggi ecologici, economici e pratici".

Piccole dimensioni che vanno ad affiancarsi alla nota gamma professionale che va da 10 fino a mille litri passando per la misura intermedia da 210 litri. Valore aggiunto del servizio di Yara Italia è la consegna del prodotto sfuso a casa del cliente, grazie a una flotta di autobotti dedicate al trasporto esclusivo dell'AdBlue per evitare ogni rischio di contaminazione - rispettando quindi i severi parametri qualitativi della multinazionale norvegese.

KNORR-BREMSE / INTERVISTA A PIERGIORGIO COLOMBO, SALES & MARKETING MANAGER

Scommessa sul post-vendita

A POCO MENO DI TRE ANNI DALL'INIZIO DELLA RICONVERSIONE DEL GLORIOSO STABILIMENTO DI ARCORE, IN PROVINCIA DI MONZA E BRIANZA, LA FILIALE ITALIANA GUARDA AL FUTURO CON OTTIMISMO, PUNTANDO A NUOVE LINEE DI PRODOTTI DESTINATI AL MERCATO DEI RICAMBI. PUNTI DI FORZA: QUALITÀ AL PRIMO POSTO IN TUTTA LA FILIERA, DALLE MATERIE PRIME AL PRODOTTO FINITO, E UNA RETE NAZIONALE DI 17 DISTRIBUTORI UFFICIALI E 150 OFFICINE AUTORIZZATE.

MATTEO GALIMBERTI
ARCORE

Trasferita nel 2016 l'ultima linea produttiva per prodotti di primo equipaggiamento, Knorr-Bremse per il 2017 punta tutto sulla produzione di componenti pneumatici destinati ai ricambi, con una strategia fortemente orientata all'after sales.

Il sito di Arcore, storicamente legato alle forniture di primi equipaggiamenti, sta tornando ad avere un ruolo ben preciso nella più ampia, globale strategia del produttore tedesco: nell'obiettivo di aumentare la sua competitività, Knorr-Bremse sta gradualmente convertendo lo stabilimento brianzolo con linee dedicate ai ricambi per i magazzini europei del gruppo.

Svincolata dalle dinamiche del mercato del primo equipaggiamento, Knorr-Bremse Italia è riuscita così a mantenere la sua solidità produttiva.



va. Oggi conta 130 dipendenti e ha chiuso il 2016 con un fatturato pari a circa 39 milioni di euro. "Nel 2017 - spiega Piergiorgio Colombo,

da settembre 2010 Sales & Marketing Manager, in fatturato pari a circa 39 milioni di euro. "Nel 2017 - è previsto un lieve calo dovuto alla perdita della quota del

primo equipaggiamento. Quello che conta è che siamo tornati a essere competitivi: parte del know-how di questo stabilimento si è spostato in altri siti, principalmente Monaco dove recentemente è stato inaugurato un nuovo building con 300 ingegneri dedicati allo sviluppo dei prodotti meccatronici e dove esiste una stretta collaborazione con diverse Università".

Piergiorgio Colombo guarda al futuro con ottimismo. Se la bacheca all'ingresso della sede di Arcore ricorda - con l'esposizione dei manetini classici per il freno di parcheggio - quella che è stata la storia contemporanea di Knorr-Bremse Italia, il manager del produttore tedesco punta a continuare a ricevere linee dal Gruppo per prodotti destinati al mercato dei ricambi. Punti di forza, qualità e garanzia di sicurezza in relazione al prodotto e assistenza con una Rete ca-

pillare in Italia. "La gamma Knorr-Bremse - spiega Piergiorgio Colombo - è costituita da prodotti ad alta tecnologia, nei quali è la qualità a ricoprire il ruolo di protagonista a garanzia della sicurezza dei veicoli circolanti sulle strade di tutto il mondo. La tecnologia che offriamo consente il rispetto sia delle normative e regolamenti di riferimento, sia delle severe richieste dei costruttori, sia dei nostri standard di qualità. Si parte dalla materia prima, quindi dalle prime forniture, per arrivare al prodotto finito omologato sul veicolo: ogni step è caratterizzato dalla qualità. Del resto parliamo di freni e dispositivi elettronici atti a migliorare il controllo dei veicoli e quindi prevenire danni a persone e cose".

Non mancano sul mercato prodotti "copiati" e commercializzati come equivalenti. "La differenza - precisa Piergiorgio Colombo - la si nota dopo pochi cicli di lavoro

quando simili prodotti vengono messi sui nostri banchi di collaudo. Non è solo questione di sicurezza: utilizzare un prodotto di qualità dà garanzie di utilizzo, durata, ridotti costi di manutenzione e protegge dal rischio di contaminazione di altri componenti nell'impianto pneumatico. Tutto quanto viene prodotto in Knorr-Bremse - conclude il Sales & Marketing Manager - deve garantire il corretto funzionamento in un ampio range di temperatura, da -40 a +80 gradi: e questo richiede l'utilizzo di componenti di prima scelta".

Quanto a Rete di distribuzione e assistenza, Knorr-Bremse Italia dispone di 17 distributori ufficiali e 150 officine autorizzate. Rete che viene supportata - poiché prodotti e sistemi sono sempre più complessi e in continua evoluzione - anche in termini di formazione e aggiornamento del personale.

Tutto questo si sposa perfettamente con il nuovo brand TruckServices, lanciato durante la recente edizione di Automechanika in Francoforte, attraverso il quale Knorr-Bremse fornirà in futuro la sua gamma completa di servizi aftermarket con soluzioni affidabili ed economiche per la diagnostica, la manutenzione e riparazione dei veicoli commerciali di qualsiasi tipo o età.

INTERVISTA A MARCO LARAIA, MARKETING MANAGER PIRELLI INDUSTRIAL

“Truck e bus sempre business strategico per Pirelli”

È IN PIENA OFFENSIVA LA NUOVA PIRELLI INDUSTRIAL SRL DEDICATA ESCLUSIVAMENTE AL MONDO DEI PROFESSIONISTI TRUCK E BUS. L'APPASSIONATO E COMPETENTE MARKETING MANAGER CI ILLUSTRA LA STRATEGIA CHE PIRELLI INDUSTRIAL SEGUIRÀ NEL 2017 PER SODDISFARE APPIENO LE ESIGENZE DELLE FLOTTE. AL CENTRO DELL'ATTENZIONE L'APPROCCIO SISTEMICO: NON SOLO PRODOTTI SPECIALISTI MA ANCHE SERVIZI PREMIUM E MASSIMA VICINANZA AL CLIENTE.

PAOLO ALTIERI
MILANO

Pirelli spinge sul pedale dell'acceleratore e affronta con determinazione le sfide sempre più complesse del settore truck, ormai diventato strategico all'interno dei piani di sviluppo del produttore italiano al punto da creare una società dedicata denominata Pirelli Industrial di cui Marco Laraia è Marketing Manager per il mercato italiano.

Marketing Manager Italia, appassionato e competente “cultore” del prodotto pneumatico con un passato importante nel settore degli pneumatici auto e ora pronto a fare la sua parte in un mondo diverso, più esigente ma nel contempo affascinante e stimolante come quello dei professionisti del trasporto su strada di merci e persone.

“Il 2016 - esordisce Laraia - è stato per noi un anno molto bello e interessante. Siamo infatti passati da una struttura truck inserita in Pirelli Tyre alla nuova realtà di Pirelli Industrial focalizzata sugli pneumatici per usi professionali, quindi autocarro e autobus. Abbiamo dovuto costruire ex novo processi che prima erano gestiti a livello di Gruppo ed è stata una sfida entusiasmante. Pirelli Industrial è oggi un produttore premium che vende solo prodotti per autocarro e autobus, in una parola industrial. Tutti i risultati positivi che otteniamo vengono reinvestiti nel prodotto industrial e non c'è travaso in altri settori”.

Nella seconda metà del 2016, Pirelli Industrial ha iniziato davvero a fare sul serio, dopo un primo periodo speso a mettere a punto gli strumenti necessari ad affrontare il mercato e ad affinare una struttura organizzativa pienamente operativa. “Il mercato italiano sta reagendo bene, ci aspettiamo di consuntivare un'ottima chiusura di anno e soprattutto notiamo buone opportunità per il 2017 - spiega Marco Laraia - in generale, secondo i dati Europol, il mercato del ricambio quest'anno è stato a due velocità: veloce e sostenuto nella prima parte dell'anno, più lento nel secondo semestre, in generale in linea rispetto al 2015. L'incremento delle vendite di nuovi autocarri ci fa ben sperare nel futuro”.

Il mercato degli pneumatici truck, e più in generale il settore dei veicoli da lavoro, sta profondamente mutando pelle. “I tempi stanno cambiando - ammette Laraia - Se prima si produceva e vendeva il pneumatico, oggi l'approccio sistemico è la carta vincente: il giusto posizionamento e le giuste azioni di supporto in fase di sell-in, ov-

vero nella vendita dello pneumatico presso il distributore, il gommista o direttamente alla flotta; ma anche un approccio più ampio, di consulenza nella fase di sell-out della rivendita e di servizio nella gestione della flotta. I margini si riducono sempre più purtroppo, cambia anche la tecnologia dello pneumatico e cambia anche l'approccio agli acquisti da parte delle aziende: ora puntano a un prodotto che dia le giuste performance ma che faccia risparmiare carburante, che inquinino di meno e sia in linea con le normative. Una somma di sfide che impone ai produttori di livello di essere sempre attivi e in movimento per offrire il meglio”.

Pirelli ha accettato la sfida e la sta cogliendo nel verso giusto. Da una parte mettendo in campo l'innovazione con pro-



Antonio Giardino, coordinatore commerciale mercato Italia.

dotti di punta come la nuova e versatile gamma Triathlon per truck e bus. Ci sono poi gli aggiornamenti continui per ampliare e migliorare l'intera gamma delle proposte, un impegno che Pirelli proseguirà nel 2017. “Non dimentichiamo la sfida sui servizi - spiega Laraia - che ci coinvolgerà a 360 gradi, dalla Cyber Fleet Solution alla ricostruzione”.

L'impegno di Pirelli nei confronti dell'utente finale è quello di assicurare che lo pneumatico sia correttamente mantenuto durante la sua vita, aiutando così i gestori di flotte a ottenere un livello di efficienza superiore. Cyber Fleet Solution si concentra su tre elementi chiave dei costi di gestione della flotta: carburante, riparazione e manutenzione. La capacità di prevenire problemi e non gestirli a posteriori: è ciò che oggi chiedono i trasportatori, minimizzare i tempi di fermo macchina. Da non sottovalutare l'impegno nella ricostruzione: contestualmente al lancio del Triathlon avvenuta quest'anno, Pirelli ha anche presentato l'anello TR:01 Triathlon che allarga e completa l'offerta di ricostruzione a freddo Novateck. L'anello rappresenta la soluzione

tecnologica più avanzata nel campo della ricostruzione a freddo ed è stato sviluppato con soluzioni tecniche allineate ai prodotti della serie R:01 Triathlon, assicurando la migliore combinazione nuovo-ricostruito in modo da minimizzare i costi di gestione delle flotte. Alla ricostruzione a freddo Novateck sviluppata da Pirelli in collaborazione con Marangoni, è affiancata quella Novatread di ricostruzione a caldo, che ha avuto quest'anno un ampliamento dell'offerta tale da coprire la maggioranza delle esigenze del mercato e assicurare la ricostruibilità di tutti gli pneumatici Pirelli”.

“Dall'altra parte - continua il Marketing Manager - le flotte lancianomessaggiarie impongono di strutturare la nostra offerta in modo da valorizzazione un prodotto la cui utilità è



Marco Solari, Managing Director Italia Spagna e Portogallo.

diversa per ogni azienda. Rimangono importanti chilometraggio e riduzione dei consumi. Questi ultimi aspetti sono particolarmente importanti per Pirelli: puntiamo, anche con un prodotto di qualità premium come il Triathlon, alla versatilità. Da una parte ci sono i prodotti specifici come quelli invernali, dall'altra un prodotto come il Triathlon che in quanto campione di versatilità assicura la soddisfazione di svariate esigenze, dall'impiego regionale alle lunghe percorrenze, anche a temperature basse. Un prodotto che si colloca molto bene sul mercato e soddisfa pienamente alcune tendenze del mercato”.

Anche l'approccio al mercato della rivendita per Pirelli deve essere ampio e articolato. “Non si può fare a meno dei distributori - ammette Laraia - La sfida è gestire la nostra quota in distribuzione facendo crescere la nostra presenza presso i gommisti specialisti. Dobbiamo essere bravi a collaborare con i distributori che riescono a seguire le nostre scelte in termini di politica distributiva; ma è da ribadire che il focus è lo specialista. Per questo abbiamo creato “Supertruck”, un network di ri-

venditori indipendenti che hanno deciso di specializzarsi nell'offerta di prodotti e servizi per i professionisti dell'autotrasporto.

Attualmente la rete conta 80 specialisti e vogliamo arrivare a 100 realtà ben distribuite nel corso del 2017. Su di loro investiamo molto in termini di attività: li aiutiamo a gestire correttamente le loro marginalità; in fase di sell-out li supportiamo attraverso il lavoro quotidiano della nostra forza di vendita, stipulando accordi con associazioni, la più importante è la Fai Service che conta oltre 7.000 aziende associate, con azioni di taglio prezzi esclusive, con azioni di marketing dedicate, con piani di formazione, con abbigliamento dedicato, con materiale per il punto vendita e molto altro sempre in costante miglioramento. Avere un network significa anche avere un approccio specifico alle flotte, soprattutto quelle grandi, che devono poter contare su più punti vendita sul territorio, con condizioni commerciali valide ovunque e interventi sempre puntuali”.

Qui entra in gioco la professionalità. “Che per noi è fondamentale - dice ancora Laraia - Abbiamo organizzato corsi di formazione per tutto il 2016 rivolti specificamente al singolo dipendente dell'azienda partner per aiutarlo nel suo lavoro ed essere sempre più professionale. In definitiva abbiamo a che fare con un prodotto non con-



Marco Laraia, Marketing Manager per il mercato italiano di Pirelli Industrial.

sumer ma con uno strumento di lavoro. Non si può e non vogliamo sbagliare”.

Per quanto riguarda il prodotto e le prospettive di novità per il 2017, Pirelli Industrial ha una visione ad ampio spettro. Spiega Marco Laraia: “Disponiamo di punte d'eccellenza di prodotto che vogliamo rafforzare perché molto richieste da parte del mercato. Ovviamente intendiamo rafforzare e migliorare costantemente inserendo nuovi prodotti e allargandoli range”. Anche per quanto riguarda l'autobus, Pirelli Industrial sta preparando un 2017 da protagonista. “Abbiamo partecipato all'ultima edizione del Salone IBE di Rimini e abbiamo registrato un'ottima risposta da parte del pubblico - dice ancora Laraia - Si può dire che abbiamo lo pneumatico giusto per tutti i settori autobus, dall'urbano all'extraurbano e al turistico di lunga percorrenza. Sapevamo già di essere a livelli buoni ma sentire la valutazione positiva di chi opera in questo mondo è qualcosa di veramente importante e che ci fa guardare con ottimismo e serenità al futuro prossimo”.

L'approccio sistemico di Pi-

relli Industrial si fonda su una constatazione: sono i dettagli che fanno la differenza, dalla formazione al prodotto vincente e in linea con aspettative fino al servizio che può essere offerto. “Ce ne siamo resi conto durante i vari Fleet Days che per primi abbiamo organizzato pensando esclusivamente alle flotte”, ammette Laraia. Che aggiunge: “Oggi conta molto l'attenzione alle esigenze del mondo del trasporto. L'utente non basa le sue scelte sul prezzo più basso, ma su quello più corretto. L'attività di consulenza è importante per capire le esigenze della singola flotta. La sfida è saper rispondere alle esigenze del mercato molto velocemente e crediamo di poterlo fare, grazie alla struttura indipendente di Pirelli Industrial”. Una struttura solida ed efficiente. Lo conferma lo stesso Laraia: “Marco Solari è il nostro Managing Director Italia Spagna e Portogallo, gestisce in Italia oltre 25 account, divisi in 4 aree territoriali con Antonio Giardino che ne è il coordinatore commerciale. In sede un responsabile Marketing e una esperta struttura di supporto pricing, trade e consumer. Siamo presenti sul territorio con i responsabili tecnici e della qualità e con i responsabili flotte e dei tender pubblici. Naturalmente, occorre ribadire il fatto che in Italia Pirelli è una delle aziende che tradizionalmente vanta una delle strutture più forti; ed è un bene perché questo è un paese dove il rapporto umano è importante, soprattutto nelle piccole aziende. Sappiamo che è un vantaggio. Lo scorso luglio abbiamo attivato un progetto che ha come obiettivo capire i punti di forza e di debolezza del singolo account e di conseguenza, costruire un percorso di formazione customizzato che miri a formare un professionista in grado di intercettare e comprendere le ampie esigenze del mercato e dei clienti anche latenti”.

“La strada maestra è percorrere tutte le strade - conclude Marco Laraia - Lavorare sui dettagli che, insieme, fanno la differenza sul mercato. Oggi il miglioramento deve essere costante ma senza fretta, piccoli passi in tutte le direzioni da fare tutti i giorni. Vogliamo migliorare ovunque, anche se non lo richiede direttamente il mercato: dobbiamo infatti essere in grado di tracciare la strada, non solo di seguirla”.



PNEUMATICI CONTINENTAL PER AUTOCARRI E AUTOBUS

La parola ai clienti

MASSIMA SICUREZZA E TRAZIONE OTTIMALE: PROGETTATI PER FRENARE IN SICUREZZA ANCHE SU STRADE GHIACCIAE, I PNEUMATICI WINTER CONVINCONO PER L'ELEVATA AFFIDABILITÀ. LA CONFERMA ARRIVA DA TECNICI, CONDUCENTI E IMPRENDITORI ABITUATI A LAVORARE IN MONTAGNA, SPESSO SULLE STRADE GHIACCIAE. AI PNEUMATICI SI CHIEDE ROBUSTEZZA, DURABILITÀ E FRENATA SICURA.



VALENTINA MASSA
MILANO

In molti Paesi Europei la legge impone pneumatici marchiati M+S solo per l'asse trattivo. Nel corso delle stagioni fredde, Continental raccomanda di equipaggiare tutti gli assi di autocarri e bus con pneumatici specifici Winter. La gamma di pneumatici Winter di Continental per veicoli industriali include modelli progettati appositamente per affrontare strade bagnate, innevate o

ghiacciate e, grazie a una trazione ottimale, garantiscono un'elevata sicurezza di guida. I pneumatici Winter di Continental non solo garantiscono performance migliori rispetto ai pneumatici marchiati con il simbolo M+S in condizioni meteorologiche invernali, ma presentano anche caratteristiche superiori a quelle necessarie per potersi dotare del simbolo 3PMSF (ovvero Three-Peak Mountain Snowflake), che risponde a un'esigenza spe-

cifica di prestazioni su neve (indice di aderenza neve) ed è superiore al più conosciuto M+S. I pneumatici invernali del produttore tedesco sono il risultato di un'esperienza pluriennale nel settore, nonché del bagaglio di conoscenze maturate dall'impiego dei pneumatici nei Paesi scandinavi nei quali vengono montati prima dell'inizio dell'inverno. La conferma dei vantaggi che derivano dall'utilizzo dei Continental Winter arriva dai diretti interessati: professio-

nisti abituati ad operare in condizioni difficili, che dai pneumatici invernali si aspettano il massimo in termini di sicurezza e trazione. È ad esempio il caso di Jonny, Tecnico dei pneumatici presso l'azienda internazionale di trasporti Börje Jönsson Åkeri AB, con sede centrale a Helsingborg e una flotta di ben 300 unità. "La nostra azienda - spiega - trasporta vetro speciale in tutta la Svezia e in Norvegia. Per garantire la sicurezza di tutti gli utenti della strada e ov-

viamente quella dei nostri conducenti, abbiamo bisogno dei migliori pneumatici disponibili sul mercato. I pneumatici Winter di Continental non sono come tutti gli altri. Anche su strade ghiacciate o innevate, i nostri camion si lasciano guidare facilmente e non restano mai bloccati, nemmeno in salita. Con i pneumatici invernali Continental riusciamo a percorrere fino a 180mila km in due inverni e i nostri autisti si sentono sempre al sicuro". Fa conoscere il suo pensiero uno di loro: Mats, con-

Io premetti l'acceleratore e proseguì il viaggio. Questo dice tutto". Sulla stessa lunghezza d'onda Christian Göransson, Amministratore dell'azienda di trasporti svedese KM Göransson, con sede ad Alvesta e un parco di sette veicoli. "Siamo un'azienda a conduzione familiare che - precisa - dal 1940 trasporta trucioli di legno in tutta la Svezia. Abbiamo testato anche altri pneumatici specifici per condizioni invernali, ma da quando abbiamo equipaggiato i nostri veicoli con i pneu-



D'inverno si consiglia di utilizzare sempre pneumatici Winter.

ducente presso la stessa Börje Jönsson Åkeri. "Trasporto vetro speciale - precisa - in tutta la Svezia e in Norvegia. A prescindere dalla destinazione, so di poter contare sempre sui pneumatici Continental Winter. Ricordo bene quando lo scorso inverno mi ritrovai su una strada ghiacciata ricoperta di uno strato di neve fresca. Tutti gli altri conducenti rimasero bloccati e dovettero mettere le catene.

matici Continental Winter otto anni fa, non abbiamo più voluto cambiare. Ogni inverno si presenta sempre almeno una situazione in cui è essenziale avere i pneumatici giusti e si ha bisogno della massima aderenza e di un potere frenante ottimale. I nostri conducenti possono rimanere sempre tranquilli perché sanno di guidare un veicolo con pneumatici Continental Winter che non deludono mai".

NUOVA MISURA PER ASSE STERZANTE FH 40 E ASSE TRATTIVO DH 40

UNIROYAL AMPLIA LA GAMMA DI PNEUMATICI TRUCK

Dopo il successo riscosso dai pneumatici per asse sterzante FH 40 e da quelli per asse trattivo DH40 nella misura 315/80 R 22.5, Uniroyal, marchio del gruppo Continental, completa la sua offerta per entrambi gli assi: ora questi pneumatici sono disponibili anche nella misura 315/70 R 22.5. I pneumatici FH 40 e DH 40 offrono una notevole resa chilometrica e una maneggevolezza migliorata nell'uso combinato su tratte regionali e lunghe distanze. Grazie al nuovo design del profilo, i pneumatici FH 40 e DH 40 sono ai vertici della sicurezza sul bagnato, in linea con la tradizione del marchio Uniroyal. La buona aderenza su fondi sdruciolevoli è valsa ai pneumatici per asse sterzante FH 40 l'Etichetta Europea "B" e la marcatura M+S. Anche i pneumatici per asse trattivo DH 40 sono contrassegnati con il simbolo M+S e, grazie alla speciale tecnologia a lamelle che garantisce una guida sicura anche sulla neve, possono inoltre vantare il simbolo della montagna a tre cime con fiocco di neve (3PMSF, ovvero Three Peak Mountain Snowflake). I pneumatici TH 40, disponibili da subito in due misure (la 385/55 R 22.5 e la 385/65 R 22.5) sono ideali per l'asse del rimorchio. Grazie alla composizione ottimizzata della miscela, i pneumatici da rimorchio TH 40 sono particolarmente resistenti ai tagli e assicurano una resa chilometrica elevata e una lunga vita utile. Tutti i modelli della nuova



Alessandro Cerutti, Direttore Commerciale PLT Replacement di Continental Italia.

linea di Uniroyal truck possono essere sottoposti a riscopitura e ricostruzione. Il tallone rinforzato dei pneumatici FH 40, DH 40 e TH 40 assicura una maggiore robustezza. Grazie alla densità ottimizzata delle cinture metalliche questi pneumatici sopportano in maniera ottimale le variazioni del carico, mentre lo speciale liner interno previene la

perdita di pressione. Uniroyal è stato il primo brand a produrre i battistrada a zigzag anti slittamento, nel lontano 1912, mentre risale al 1969 la diffusione del primo "pneumatico pioggia" e la scoperta dei vantaggi del battistrada direzionale a V. L'esperienza nello sviluppo di pneumatici per condizioni climatiche invernali e da bagnato, pone Uniroyal "al top", con un'esperienza senza pari nella dispersione dell'acqua, nella prevenzione dell'aquaplaning e nella trazione per il mantenimento della tenuta. All'alba del 2017, questo storico brand quality vive un'importante tappa di rilancio, partendo dalla comunicazione diretta, rivolta a clienti e membri della Rete di vendita Pneus Expert. "Pensiamo che nel nostro settore - spiega Alessandro Cerutti, Direttore Commerciale PLT Replacement di Continental Italia - sia più importante valorizzare il servizio e la rete di partner rivenditori. Uniroyal ha alle spalle una storia gloriosa, che negli ultimi 25 anni si è arricchita e rafforzata con la rete Pneus Expert. Un vantaggio competitivo unico, cui non intendiamo rinunciare".

Le parole chiave che caratterizzano la rinnovata immagine del brand sono sicurezza, tecnologia, accessibilità e ottimismo, con l'obiettivo di trasmettere al consumatore il messaggio della guida sicura, specialmente in condizioni di strada bagnata. I prodotti Uni-



royal sono sempre presentati con un'immagine che richiama la pioggia: nuovo approccio all'insegna dell'innovazione ma anche della continuità nella grande rete di Pneus Expert; una storia che racconta, in 25 anni di successi, un legame indissolubile tra gli affiliati alla rete ed Uniroyal, pneumatico pioggia per eccellenza.

DAYTON / LUNGA DURATA CON I NUOVI D800M DIREZIONALE E D800D TRATTIVO

ON/OFF ROAD, QUALITÀ AL MIGLIOR PREZZO PER I PNEUMATICI AUTOCARRO

Lunga durata e qualità al migliore prezzo. È quanto promettono i nuovi pneumatici on/off che Bridgestone introduce sul mercato espandendo la gamma autocarro Dayton. Si tratta del D800M direzionale e del D800D trattivo per impieghi misti su strada e fuoristrada. Prodotti in Europa e sottoposti ai controlli di qualità Bridgestone, i pneumatici Dayton on/off road offrono alle flotte “performance essenziali al miglior prezzo”, in linea con tutta la gamma di pneumatici Dayton per utilizzo su strada introdotta nel 2015.

Entrambi i nuovi pneumatici Dayton on/off road sono progettati per permettere l'esecuzione di manovre difficili su qualsiasi tipo di fondo stradale, asfalto, sassi, ghiaia e detriti, per impieghi ad esempio nel settore edile, nel trasporto rifiuti e in impieghi forestali. I pneumatici Dayton on/off road sono progettati per offrire una guida confortevole su superfici difficili e irregolari, fornendo aderenza e trazione necessari in questo tipo di attività. La marcatura M+S e l'Alpine Symbol garantiscono alte prestazioni anche su terreni fangosi e in presenza di neve, così come nelle condizioni atmosferiche invernali più rigide. Inoltre, la speciale mesco-



la messa a punto per ottenere un'elevata resistenza a tagli e scagliamenti, protegge il battistrada e la carcassa del pneumatico da costosi danni causati dall'impiego su superfici abrasive. Grazie alle competenze di Bridgestone sulla ricostruzione delle carcasse, a differenza di molti pneumatici di importazione a basso costo, i nuovi pneumatici Dayton possono essere ricostruiti. In questo modo la vita del pneumatico viene prolungata, ottimizzando gli investimenti.



“Se il business richiede un impiego misto su strada e fuoristrada, i nuovi e robusti pneumatici Dayton on/off offriranno lunga durata nel tempo e resistenza all'usura ottimali, caratteristiche importanti per portare a termine il lavoro”, afferma Andrea Marconcini, Director, Commercial Products, Bridgestone Europe South Region. Ma il grande valore dei nuovi pneumatici Dayton on/off non si ferma qui: entrambi sono provvisti di tecnologia tie-bar tra i blocchi del battistrada nell'area centrale che au-

menta la rigidità e aiuta a minimizzare l'usura dello pneumatico. La tecnologia tie-bar, così come la buona resistenza all'usura irregolare, garantisce una guida fluida anche in autostrada. Inoltre, Dayton D800M e D800D (nella misura 315/80 R22.5) sono equipaggiati con Slim Bead che riduce il volume del riempimento del tallone, determinando un minor peso dello pneumatico senza compromettere la durata e la bassa resistenza al rotolamento anche in caso di trasporto di carichi pesanti. I prodotti Dayton offrono forti performance durante l'inverno e garantiscono un'ottima sicurezza sul bagnato e in presenza di neve e ghiaccio. La serie 80 nella misura 315/80R22.5, la più comune nel settore autocarro, e la misura 13R22.5 presentano le marcature M+S e il simbolo alpino 3PMSF.

I nuovi pneumatici Dayton on/off D800M direzionale e D800D trattivo sono disponibili nelle misure 315/80R22.5 e 13R22.5: come ulteriore plus, i clienti Dayton possono godere delle competenze e delle conoscenze dei Bridgestone Partner, della rete indipendente di rivenditori di pneumatici per autocarro e dei fornitori esclusivi in Europa dei pneumatici per autocarro Dayton.



Firestone

Vanhawk 2

per qualsiasi percorso

Il partner di lavoro ideale! Così si presenta il nuovo Vanhawk 2, novità Firestone dedicata ai proprietari di veicoli commerciali che ogni giorno devono essere pronti a qualsiasi tipo di lavoro e percorso: frequenti tratte brevi, lunghi tragitti, consegne veloci e manovre.

Disponibile da gennaio, Vanhawk 2 è un pneumatico di ultima generazione che offre migliore maneggevolezza e comfort su strada, notevole risparmio di carburante, migliore aderenza sul bagnato unitamente a una maggiore resistenza.

Per il nuovo Vanhawk 2, Firestone ha mantenuto le caratteristiche di durata e resistenza all'usura di Vanhawk, migliorando significativamente la tenuta di strada in caso di pioggia e il risparmio di carburante.

Il risultato di queste innovazioni è un pneumatico versatile per qualsiasi tipo di veicolo commerciale che offre serenità di guida su qualsiasi fondo stradale.

Firestone ha rivisitato il disegno del battistrada per ottenere la classificazione B dello standard europeo in termini di aderenza sul bagnato (A è la più elevata e G la più bassa), per offrire un'elevata capacità di frenata e una maneggevolezza più sicura.

La maggior parte degli altri pneumatici per veicoli commerciali non ha un livello di controllo sul bagnato paragonabile a quello di Vanhawk 2.

Il battistrada e la mescola sono stati migliorati anche per perfezionare la resistenza al rotolamento (adesso portata al livello C).

Questo aiuta a ottimizzare il consumo di carburante e a ridurre le emissioni di CO2.

I punti di forza del modello precedente, ovvero la struttura robusta - indispensabile per resistere a carichi pesanti - e la lunga durata sono rimasti invariati.

Per questi motivi Vanhawk 2 è in grado rispondere alle esigenze derivanti da un uso intenso in impieghi commerciali, fornendo ottime prestazioni a lungo nel tempo.

Firestone Vanhawk 2 è attualmente disponibile presso i rivenditori autorizzati in tutta Europa in 20 dimensioni; nella seconda metà nell'anno verranno aggiunte altre due dimensioni.

BRIDGESTONE

Bandag è no limits

IL NUOVO RICOSTRUITO BANDAG M-DRIVE 001 È ADATTO PER UN UTILIZZO PERFORMANTE SIA SU STRADA CHE NEL FUORISTRADA PIÙ ESTREMO. PROGETTATA PER RISPONDERE ALLE SFIDE DELL'IMPIEGO NEL SETTORE CANTIERISTICO, NELL'INGEGNERIA CIVILE E IN ALTRI AMBITI OPERATIVI ON/OFF, LA LINEA BANDAG M-DRIVE 001 PERMETTE DI AUMENTARE IL CHILOMETRAGGIO E IL CICLO DI VITA DEL PNEUMATICO, DIMINUENDO IN QUESTO MODO IL COSTO PER CHILOMETRO PER I GESTORI DI FLOTTA.

FABIO BASILICO
VIMERCATE

Le prestazioni dei pneumatici nel segmento on-off sono sempre più oggetto di attenzione delle aziende che operano nel settore della cantieristica e del movimento terra.

Bridgestone risponde prontamente alle loro esigenze in termini di riduzione dei costi di gestione e massima efficienza, proponendo il nuovo ricostruito Bandag M-Drive 001, adatto per un utilizzo performante sia su strada che nel fuoristrada più estremo.

Progettata per rispondere alle sfide dell'impiego nel settore cantieristico, nell'ingegneria civile e in altri ambiti operativi on/off, la linea Bandag M-Drive 001 permette di aumentare il chilometraggio e il ciclo di vita del pneumatico, diminuendo in questo modo il costo per chilometro per i gestori di flotta.

Realizzato dalla ricostruzione del pneumatico premium Bridgestone M-Drive 001 on/off trattivo, il ricostruito Bandag è progettato per l'uso anche nelle situazioni on/off più difficili, offren-

do allo stesso tempo un'ottimale resa chilometrica, elevata resistenza a danni accidentali e ottime caratteristiche autopulenti per un migliore grip anche su superfici irregolari. Una volta in strada, il disegno ottimizzato del battistrada di Bandag M-Drive 001 con marcatura M+S garantisce la massima sicurezza e tranquillità di guida anche in condizioni invernali.

“I pneumatici - spiega Harald Van Ooteghem, Senior Manager Truck & Bus Tyres Product Marketing di Bridgestone - sono un elemento chiave per l'ottimizzazione di

qualsiasi attività. Su strada e fuori strada, dove bisogna considerare sia la sicurezza stradale sia la prestazione off-the-road, i gestori delle flotte hanno bisogno di pneumatici che durino nel tempo e che possano percorrere molti chilometri. Il nuovo ricostruito Bandag M-Drive 001 permette tutto ciò, con massime prestazioni sia su strada sia fuori, senza compromessi in termini di sicurezza, durata e capacità di trazione”.

Bandag M-Drive 001 è stato sviluppato con le più avanzate tecnologie di Bridgestone, le quali, grazie alla



combinazione di speciali mescole e battistrada innovativi, permettono di offrire ottime prestazioni di lunga durata ed economicamente vantaggiose.

Il battistrada unidirezionale sviluppato con tie-bar technology, per esempio, ottimizza la rigidità dei tasselli per permettere una durata maggiore. La dimensione dei tasselli è stata progettata per offrire una buona maneggevolezza sia in condizioni invernali sia su fondi bagnati, e allo stesso tempo fornire una maggiore capacità di trazione off-the-road.

Inoltre, la mescola resistente a tagli e danni accidentali permette di fornire un'efficiente prestazione per tutto il ciclo di vita del pneumatico. Bandag M-Drive 001 è la soluzione ideale per aumentare la durata e la prestazione del pneumatico Bridgestone M-Drive 001. Può inoltre essere utilizzato per ricostruire altri telai di marca e di dimensioni pari a 13R22.5, 295/80R22.5 e 315/80R22.5, in modo da comprendere anche i veicoli più comuni sul mercato.



Il nuovo ricostruito Bandag M-Drive 001 è stato sviluppato con le più avanzate tecnologie di Bridgestone.

LOGISTICA



“CAMBIARE LE CARTE IN TAVOLA NEL SETTORE DELLA LOGISTICA” L’OBIETTIVO DEL NETWORK INGLESE, CHE CON L’ACQUISIZIONE DELL’AZIENDA SUDAFRICANA APRE UN NUOVO, ENTUSIASMANTE CAPITOLO DELLA SUA STORIA. “STIAMO PER RENDERE OPERATIVO IL QUINDICESIMO HUB IN POLONIA E NEI PROSSIMI DUE ANNI SPINGEREMO LO SVILUPPO DEL NETWORK IN NORD ED EST EUROPA, DALLA FRANCIA ALLA ROMANIA, DALLA BULGARIA AI PAESI BALTICI FINO AI MERCATI DEL SUD EUROPA COME GRECIA, UNGHERIA ED EX YUGOSLAVIA”, AFFERMA JAMES WILSON, CHIEF EXECUTIVE OFFICER DEL GRUPPO PALLETWAYS.

PALLETWAYS ACQUISISCE IMPERIAL

Espansione senza limiti

LINO SINARI
LICHFIELD

Quando la società sudafricana Imperial Holdings Limited ha confermato, nel giugno dell'anno scorso, l'acquisizione di Palletways, si è chiuso un capitolo lungo 12 anni. La domanda sulla bocca di molti era perché una società con sede a Johannesburg avesse interesse in un business basato in Europa. E secondo James Wilson, Chief Executive Officer del Gruppo Palletways, avrebbero avuto ragione se sotto la guida della precedente proprietà, il fondo Phoenix Equity Partners, Palletways non fosse cresciuta così tanto.

Un'invidiabile track record, la

propensione all'innovazione tecnologica e il potenziale di espansione geografica sono tutti fattori che hanno contribuito alla decisione di Imperial di investire nel mercato dei trasporti di merce palletizzata in Europa.

IL SEGNO DELL'AMBIZIONE

“Negli ultimi tre anni - spiega James Wilson - l'utile del nostro Gruppo è più che triplicato e in poco più di un decennio siamo passati dall'essere un business operante principalmente nel Regno Unito a un network che copre capillarmente 20 paesi. Tuttavia, è poco probabile che un investitore abbia interesse in una so-

cietà che si accontenti delle performance raggiunte, per quanto brillanti. Desideriamo quindi iniziare il nuovo capitolo della nostra storia, e credo che la nostra relazione con Imperial sarà in grado di cambiare le carte in tavola nel settore della logistica”.

Quando, subito agli inizi di quest'anno, Palletways aprirà il suo quindicesimo hub in Polonia, segnerà l'ennesima tappa di una formula di comprovato successo: utilizzare le esistenti infrastrutture logistiche per testare il mercato, e poi stabilire una base permanente qualora i risultati fossero buoni. “Siamo ambiziosi - spiega il CEO del Gruppo Palletways - rispetto alla nostra espansione. La Polonia ha confermato di essere un mer-



James Wilson, Chief Executive Officer del Gruppo Palletways.

cato molto interessante. A breve comunicheremo la location del nuovo hub. Stiamo definendo gli ultimi dettagli, per ora posso dire che si troverà nella Polonia centrale, con facile accesso alla capitale e alle aree di maggiore crescita industriale. È l'inizio di un periodo entusiasmante. Per i prossimi due anni spingeremo lo sviluppo del network in Nord ed Est Europa. È probabile che apriremo un altro hub in Francia nei prossimi 12 mesi, che andrà ad aggiungersi alle strutture già esistenti a Parigi,

Montpellier e Lione. In seguito verranno gli hub di Romania, Bulgaria e dei Paesi Baltici. Ci concentreremo prima sui Paesi del Nord con cui esistono già delle relazioni, ma stiamo guardando anche ai mercati del Sud Europa come la Grecia, l'Ungheria e i paesi dell'ex Jugoslavia”. La ricerca di clienti in nuovi territori diventa una prospettiva più attraente anche per via delle soluzioni digitali ora a disposizione di Palletways. “Il nostro successo - precisa James Wilson - è definito





La crescita di **Palletways** alimentata dallo sviluppo delle tecnologie informatiche.

dalla tecnologia digitale intelligente e innovativa che dà ai clienti futuri un vantaggio competitivo". La crescita di Palletways è stata alimentata dallo sviluppo delle tecnologie informatiche, in particolare del Digital Information Hub, sistema che utilizza dati operativi e relativi ai clienti per migliorare i processi, la comunicazione, la pianificazione del traffico e l'utilizzo dei veicoli. Palletways ha inoltre sviluppato l'Archway Scanning System, sistema che scansiona veicoli e merci offrendo visibilità in tempo reale su tutti i mezzi nonché su dove si trova e in condizioni è ogni singolo pallet. Questo sistema di scansione, al momento utilizzato solo nel Regno Unito, sarà presto adottato anche negli altri hub europei. Grazie alle tecnologie real-time, i veicoli dei concessionari possono utilizzare tablet per la

firma digitale. Inoltre i mezzi che si occupano del ritiro saranno dotati di stampanti in cabina per creare etichette di spedizione nel caso in cui i clienti non abbiano una stampante a disposizione. Velocità, comodità e facilità d'uso sono le parole d'ordine dell'approccio di Palletways alla tecnologia.

TECNOLOGIA
RIVOLUZIONARIA

Qual è il prossimo passo? "Nel Regno Unito - afferma il CEO - stiamo introducendo l'utilizzo di un nuovo programma che si integra in altri sistemi per cui i concessionari potranno utilizzare lo stesso software per gestire tutte le loro spedizioni, sia che avvengano dentro sia fuori dal network Palletways. Un integration manager sta lavorando con i Concessio-

nari per guidarli attraverso il processo d'integrazione. Se la tecnologia avrà successo, simili innovazioni potranno essere introdotte in altri paesi". Ma ci sono anche altre ambiziose iniziative... "Ci siamo posti una sfida: sviluppare - prosegue James Wilson - una nuova tecnologia che nessun altro possiede e che darà immenso valore ai nostri concessionari e ai nostri clienti. Vogliamo offrire un forte vantaggio competitivo ai concessionari che fanno new business. Siamo a uno stadio avanzato dello sviluppo di questa tecnologia e ci aspettiamo di fare un annuncio all'inizio dell'anno prossimo". Il voto del Regno Unito sull'uscita dall'Euro ha sconvolto l'Europa. Ma James Wilson crede che l'economia sia preparata alle sfide che l'esito del referendum ha aperto. "Molti giornali - afferma il manager inglese - hanno riportato che l'industria logistica è stata colta di sorpresa dalla decisione del Regno Unito di lasciare l'Unione Europea. Io non sono completamente d'accordo. Non ci aspettiamo che il risultato impatti sostanzialmente sul modo in cui il nostro settore opera. Sì, i cambiamenti stanno arrivando, ma le basi del nostro business, così come l'impegno dei nostri concessionari e la nostra capillare presenza in Europa, ci rendono resilienti ai cambiamenti politici ed economici. Dato che Palletways non ha un modello operativo asset heavy, tende a registrare buone performance anche in tempi di difficoltà economica. Il nostro modello di business è solido, qualunque siano

le condizioni economiche". I responsabili dei network domestici di Palletways sono fiduciosi che la nuova relazione con Imperial aiuterà a mantenere in crescita sia la curva dei pallet movimentati sia quella del livello di soddisfazione dei clienti. "Ora più che mai - dichiara Albino Quaglia, Presidente Palletways Italia - siamo ancor più consolidati e per questo in grado di offrire, da un lato, solidità ai concessionari che

già fanno parte del network, dall'altro siamo ancora più interessanti e ambiti per i potenziali concessionari. Il numero crescente di paesi dove consegniamo, insieme alle tecnologie all'avanguardia di cui ci avvaliamo, ci aiuteranno a mantenere la posizione di leader di mercato in Italia e in Europa. Abbiamo più di cento Concessionari in Italia e questo numero, insieme ai volumi che movimentiamo, è destinato a crescere".



Albino Quaglia, Presidente **Palletways Italia**.

Viviamo il nostro lavoro
con grande trasporto.



Spedisci la tua merce in Italia ed in Europa
velocemente e in sicurezza con Palletways.

Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo* della spedizione grazie alle sue 95 Concessioni e 3 Hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di oltre 400 Concessionari e 13 Hub, è il leader in Europa del trasporto espresso di merce pallettizzata.

*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito www.palletways.com.



Abbiamo sempre a cuore
la tua merce.

Il **Network** espresso per merce pallettizzata
Trova il tuo Concessionario di zona su
www.palletways.com



FASE DI TEST SUPERATA: NEL PARCO VEICOLI A GAS NATURALE LIQUEFATTO

IL CORRIERE ESPRESSO AMPLIA LA FLOTTA VERDE PER L'ULTIMO MIGLIO

Da settembre 2016 GLS sta testando un mezzo di linea alimentato a gas naturale liquefatto (LNG) in una fase di prova su circa 550 chilometri tra l'hub di Padova e una sede di Pavia, trasportando in media 800 spedizioni al giorno. Durante il test GLS ha aggiunto ulteriori tratte verso altri hub e sedi e presto saranno tre i mezzi a gas naturale liquefatto che il corriere espresso intende introdurre nella flotta per coprire l'ultimo miglio. Il gas naturale liquefatto è metano convertito allo stato liquido alla temperatura di -161°C ; in queste condizioni occupa solo 1/600 del suo volume allo stato gassoso. Rispetto al carburante diesel è notevolmente più silenzioso, genera meno emissioni e non produce particolato. Un ulteriore vantaggio risiede nei bassi costi di gestione: se conservato in serbatoi a isolamento termico, l'LNG si mantiene freddo e liquido fino a sei settimane.



“Con l'introduzione del mezzo di linea a LNG - spiega Klaus Schädle, Amministratore delegato di GLS Italy - anche i nostri trasporti su lunghe percorrenze diventano più ecologici. La nostra flotta verde ha superato il 10 per cento dei veicoli, biciclette escluse”.

Oltre ai nuovi veicoli alimentati a LNG, il corriere espresso consegna le spedizioni utilizzando diversi tipi di veicoli ecologici. Numerosi addetti alle consegne viaggiano su van elettrici o a metano; altri ancora consegnano le spedizioni su rollerblade o monopattini elettrici. La sede di Cosenza ha appena ampliato la sua flotta con 28 veicoli a metano. I vantaggi sono impagabili: GLS può mantenere gli stessi tempi di resa molto brevi e fornire ai clienti un servizio di qualità anche durante i periodi di blocco temporaneo della circolazione a causa degli elevati livelli d'inquinamento.

GLS IN ITALIA PRONTA ALLE NUOVE SFIDE DELL'E-COMMERCE

Quando la crescita è green

LA SUSSIDIARIA ITALIANA DELL'OLANDESE GENERAL LOGISTICS SYSTEMS NON TEME AFFATTO LA DIFFUSIONE DEGLI ACQUISTI VIA WEB, ANZI: “STIAMO SUPPORTANDO LE START-UP CHE NASCONO A COROLLARIO DELLA PROFONDA TRASFORMAZIONE IN CORSO NELLA LOGISTICA DELL'ULTIMO MIGLIO”, Afferma Klaus Schädle, Amministratore Delegato di GLS Italy. ARCHIVIATA LA CRISI, I VOLUMI SONO TORNATI A CRESCERE, MA GLS TIENE SALDO IL PRINCIPIO DELLA SOSTENIBILITÀ.

MAX CAMPANELLA
SAN GIULIANO MILANESE

Con headquarter ad Amsterdam, GLS offre servizi di corriere espresso di alta qualità per oltre 220mila clienti in tutta Europa, oltre che soluzioni di logistica a valore aggiunto. “Leader della qualità nelle spedizioni in Europa” è il principio guida di GLS, che tiene a cuore la sostenibilità delle proprie attività. Il gruppo è presente in 41 stati europei attraverso società proprie e partner ed è connessa a livello globale grazie ad alleanze contrattualmente garantite. In Europa, GLS dispone di 41 centri di smistamento e oltre 700 sedi. Grazie alla sua rete distributiva su strada è uno dei corrieri espresso leader in Europa. Circa 14mila dipendenti e 20mila veicoli ogni giorno operano nelle consegne espresso. Nell'anno fiscale 2015-2016 sono stati spediti 431 milioni di colli e il fatturato ha raggiunto i 2,2 miliardi di euro.

La Sussidiaria italiana di GLS dispone di 13 centri di smistamento, 145 sedi e una

flotta di circa 5mila veicoli. “Soprattutto negli ultimi due anni - spiega Klaus Schädle, Amministratore delegato di GLS Italy - il mercato italiano ha recuperato molto rispetto agli anni della crisi, per quanto nel confronto con i Paesi principali nei quali è presente GLS siamo ancora indietro di un quinquennio. Ma l'aspetto di maggiore rilievo è che stiamo assistendo a una profonda trasformazione: si sta diffondendo in modo significativo e rapidissimo l'abitudine a ordinare su internet. Il riscontro lo abbiamo nella maggiore quantità di pacchi di piccole e medie dimensioni ma non solo: GLS è leader di mercato nei servizi alle Piccole e Medie imprese e non sono pochi i nostri clienti che aprono web shop per proporre la loro merce su internet”.

Un passaggio al quale GLS non intende assistere passivamente, ponendosi invece da protagonista. “A supporto di questo cambiamento rivoluzionario - prosegue Klaus Schädle - nascono start-up che in qualche caso crescono rapidamente. Con

Sell&Send GLS intende aiutare le start-up sul piano logistico. Stiamo inoltre avvicinando il mercato con servizi e prodotti nuovi e innovativi, il cui comun denominatore è il contatto diretto tra cliente e destinatario”.

Un esempio è Infoservice,

servizio che prevede la spedizione di un'email o di un sms al consumatore finale, ma anche la nuova App di GLS, grazie alla quale il consumatore in ogni momento può verificare lo stato della sua spedizione e individuare la filiale più vicina, qualora

debba prenderla in carico direttamente. “Il 5 per cento delle nostre spedizioni - precisa Klaus Schädle - vengono ritirate dal cliente finale presso una delle nostre sedi, aperte sei giorni alla settimana”.

Quello dei corrieri espresso è un settore oggi forte-



A sinistra, Klaus Schädle, Ad di GLS Italy. GLS Italy, sussidiaria italiana di GLS, è leader di mercato nei servizi alle Piccole e Medie imprese, con una flotta di circa 5mila veicoli.

mente competitivo. Qual è la chiave di differenza di GLS? Quale la sua strategia rispetto ai nuovi trend? “Il BtoC, quindi la nuova abitudine di acquistare via web - risponde Klaus Schädle - rappresenta per noi una grande opportunità. Ma a differenza di altri accogliamo il cambiamento tenendo fede al nostro impegno ambientale, piuttosto che pensare ai volumi. Non c'interessa diventare a tutti i costi il numero uno: l'obiettivo è aumentare il business ma favorendo le consegne green. Oltre il 10 per cento della nostra flotta è eco sostenibile, con veicoli commerciali a metano e in qualche caso full electric. Laddove possibile, come nelle sedi di Milano e Roma, le consegne urbane vengono effettuate in bici”.



DB Schenker e GLS Partnership tra i due colossi

GLS Italy, fornitore di servizi di corriere espresso, e DB Schenker, uno dei principali fornitori al mondo di trasporti internazionali e di servizi di logistica integrata, hanno firmato un accordo di cooperazione che permette alla filiale Deutsche Bahn di affidarsi a GLS Italia per le spedizioni di piccola taglia effettuate sull'intero territorio italiano.

In particolare, l'accordo consente a DB Schenker di beneficiare della rete di GLS in Italia, con una conseguente e sostanziale riduzione delle tempistiche di consegna a vantaggio della clientela. Parallelamente GLS in Italia si avvale della rete europea di trasporti via terra di DB Schenker per i servizi di groupage. L'intesa con DB Schenker prevede l'immissione graduale del traffico di spedizioni di piccoli pacchi inferiori a 30 kg dell'azienda logistica nel sistema GLS Italia. La copertura totale delle 27 filiali in Italia di DB Schenker Logistics verrà raggiunta ai primi dell'anno in corso.

Quest'accordo è parte di una partnership strategica a livello europeo che GLS Group e DB Schenker hanno firmato nel settembre 2015. Nell'ambito di questa collaborazione le due aziende si assistono a vicenda nei loro servizi di trasporto. “Siamo orgogliosi - ha dichiarato Klaus Schädle, Managing Director GLS Europe South - di poter mettere a disposizione di DB Schenker le nostre competenze e la nostra rete territoriale italiana: questa partnership è diretta a supportare la nostra crescita in Italia e a sviluppare la leadership di entrambe le società i cui clienti potranno beneficiare, dall'inizio di quest'anno, di una vasta gamma di soluzioni di trasporto”.

INTERVISTA ESCLUSIVA A PAOLO SILVESTRI, RESPONSABILE LOGISTICA DI TCA TRASPORTI

Le supercar viaggiano con DKV

VALENTINA MASSA
TORINO

In quel di Torino, patria dell'auto, ha sede un'azienda di autotrasporti il cui core business è il trasporto di vetture. Ma non solo di normali autoveicoli. Da quasi vent'anni TCA Trasporti è specializzata in trasporti speciali di vetture, prototipi e autovetture da competizione, in Italia e in Europa. Con i suoi servizi, oltre ai trasporti convenzionali, TCA offre trasporti con bisarche a pianali scoperti e chiusi, garantendo trasporti sicuri, veloci e puntuali in tutta Italia ed Europa. Per avere sempre sotto controllo la spedizione, ogni mezzo è dotato di localizzazione satellitare e, in caso di urgenza, viene offerto il servizio clienti 24 ore su 24. Sicurezza e tranquillità anche nei piazzali grazie a guardiani presenti 24/7 e a un sistema di videosorveglianza con antifurto.

“In TCA - spiega Paolo Silvestri, Responsabile logistica dell'azienda torinese - ci occupiamo perlopiù di trasporti speciali, ovvero di tutti quei trasporti di vetture particolari, di prototipi, scocche o di parti di vetture non ancora lanciate sul mercato, quindi agiamo con vincoli di segretezza e con automezzi adatti al trasporto piombato. Diver-

samente per quanto avviene per il trasporto delle auto di serie, per il segmento delle auto “speciali” lavoriamo 7 giorni su 7, nel rispetto ovviamente delle normative vigenti, dei blocchi, delle ore di guida ecc., ma grazie ai nostri mezzi e ai nostri autisti siamo in grado di ritirare un modello di vettura da una casa costruttrice e portarla a destinazione, magari in giro per l'Europa, con la logica del just in time. Le condizioni particolari con cui ci muoviamo sono dettate dal fatto che le vetture che trasportiamo sono “top secret”, trattandosi di prototipi dobbiamo muoverci rispettando certi criteri ed è proprio questa la nostra specializzazione”.

Siete da sempre specializzati in questo ramo dei trasporti? “La nostra società - risponde Paolo Silvestri - è sul mercato da oltre 15 anni, con il passare degli anni siamo cresciuti, ci siamo ingranditi e specializzati in questa nicchia di business. Stiamo continuando a crescere perché sul mercato c'è una grande richiesta in questo particolare segmento. Oltre al trasporto di vetture speciali facciamo anche altri tipi di trasporti più tradizionali, sempre in ambito automotile con bilici e bisarche per il trasporto di vetture e veicoli commerciali leggeri”.

Che peculiarità devono a-

vere i mezzi che trasportano questo tipo di merce? “I mezzi adibiti al trasporto di vetture speciali o prototipi - spiega il manager logistico di TCA Trasporti - devono avere un piano d'ingresso molto basso e ravvicinato al suolo, perché spesso si tratta di vetture molto ribassate, come nel caso di prototipi da corsa. Inoltre, utilizziamo degli speciali carrelli “Stringo” per movimentare vetture non dotate di motore, come nel caso di auto in esposizione durante manifestazioni. Infine, ci sono fiere di settore dove vengono esposte delle vetture sezionate, per mostrare il design progettistico interno: noi riusciamo a caricarle con delle attrezzature speciali sui nostri mezzi e le consegniamo a destinazione. Svolgiamo un lavoro delicato e di precisione, movimentando spesso veicoli di un certo peso e valore”.

I vostri committenti sono costruttori o non solo? “Abbiamo costruttori ma anche molti privati, progettisti di auto, proprietari di veicoli particolari e che partecipano a meeting e fiere di settore. Può verificarsi - prosegue Paolo Silvestri - il caso di trasporti di vetture d'epoca per conto di case d'asta. Abbiamo tutte le certificazioni e investiamo molto nella formazione e nell'aggiornamento dei nostri autisti: trattandosi di un tra-



sporto molto particolare, controllo del carico e sicurezza sono aspetti fondamentali del nostro lavoro”.

Come si compone il vostro organico e parco mezzi? “Abbiamo - illustra Paolo Silvestri - 60 dipendenti tra i quali 40 autisti, numero in continuo aumento, per una settantina di

mezzi divisi tra piccoli, medi e autotreni. Siamo dislocati principalmente su Torino, con delle collaborazioni in altre zone d'Italia. Trattandosi spesso di un trasporto di vetture “particolari”, privilegiamo il trasporto su strada ed eseguiamo tratte in traghetto per Sicilia, Inghilterra e spesso Svezia imbarcando tutto il mezzo piombato per arrivare personalmente in consegna”.

Parliamo di DKV: da quanto siete clienti e come utilizzate la carta? “Conosciamo DKV - risponde il Responsabile logistica di TCA Trasporti - da oltre 15 anni. Personalmente, la ritengo una delle soluzioni migliori per l'autista in viaggio, perché oltre a essere una carta multiservizio, è anche uno strumento in grado di risolvere qualsiasi minimo problema possa insorgere, noi ci siamo sempre trovati benissimo. Le racconto un aneddoto, un autista un giorno è entrato in ufficio esclamando: “DKV è la Ferrari delle carte!”. E capisco quanto possa essere comoda e facile da utilizzare, ma anche un'ancora di salvataggio in caso d'emergenza. Ricordo che ci è capitato di dover autorizzare un pagamento di una sanzione ricevuta in Svizzera per via di un cavillo burocratico. Nel giro di 10 minuti il pagamento con

DA OLTRE 15 ANNI
L'AZIENDA TORINESE
HA COME CORE
BUSINESS I TRASPORTI
DI VEICOLI
PARTICOLARI, SPESSO
NON ANCORA LANCIATI
SUL MERCATO,
OPERANDO IN REGIME
DI SEGRETEZZA E CON
AUTOMEZZI ADATTI AL
TRASPORTO PIOMBATO.
NELLA FLOTTA UNA
SETTANTINA DI MEZZI.
“LA CARTA DKV È UNO
STRUMENTO DI
SERVIZIO, CI PERMETTE
DI RISOLVERE
QUALSIASI PROBLEMA”,
AFFERMA IL MANAGER
DI TCA.

la DKV Card è stato autorizzato dalla sede centrale DKV. Un intervento tempestivo e risolutivo in una situazione critica come questa è sinonimo di professionalità e servizio ineccepibile”.

Come viene utilizzata principalmente? “Rifornimenti, pedaggi, valichi: la adoperiamo un po' per tutto, ma principalmente - precisa Paolo Silvestri - viene utilizzata per il pagamento dei rifornimenti, viaggiando in tutta Europa a noi serve proprio questo tipo di servizio. DKV si distingue per la sua professionalità ma il valore aggiunto è dato, oltre che dalla pluralità di servizi offerti, anche dalla capacità e disponibilità dell'azienda a venirci incontro in situazioni problematiche, che purtroppo nel nostro lavoro possono capitare”.

Per quanto riguarda i servizi online, li conoscete e utilizzate (la fatturazione elettronica, la possibilità di monitorare l'utilizzo delle carte da parte degli autisti, l'e-reporting)? “Sfruttiamo - afferma in conclusione Paolo Silvestri - tutte le potenzialità dei servizi DKV, della fatturazione online siamo estremamente soddisfatti, tutto molto pratico ed intuitivo. DKV si rivela anche un aiuto per il nostro reparto amministrativo, oltre che per gli autisti”.



“DKV è la Ferrari delle carte”. Parola di **TCA Trasporti**, attiva nel settore del trasporto e della gestione logistica di vetture speciali.

DIESEL DI QUALITÀ, ECONOMICO E A PROVA D'INVERNO

DKV E GAZPROM AVVIANO UNA GRANDE COLLABORAZIONE STRATEGICA

Gazpromneft-Corporate Sales, operatore per le carte carburante del quarto più grande produttore di petrolio russo Gazprom Neft, e DKV Euro Service, fornitore leader in Europa di servizi per l'autotrasporto, hanno unito le forze e dato inizio a una collaborazione strategica. Grazie a questo accordo la Carta DKV oggi è accettata in 1.169 stazioni di rifornimento Gazprom Neft in Russia.

“Nel mercato russo delle carte carburante - afferma Dmitry Guzev, Direttore Generale di Gazpromneft-Corporate Sales - la nostra società dispone già del più ampio portfolio di clienti per il trasporto interno. Ora, grazie agli oltre 135mila clienti DKV e alle 2,5 mi-

lioni di DKV Cards e On Board Unit circolanti, la cooperazione con DKV Euro Service ci offre anche un alto potenziale sul mercato del transito internazionale”.

Da parte sua DKV godrà dell'elevata qualità e del prezzo competitivo del diesel per la propria rete. “La Russia - afferma Natalia Loktionova, Amministratore delegato di DKV Euro Service Russia - è un importante mercato di transito e un paese target per i clienti, ai quali possiamo fornire il diesel Gazprom Neft, di elevata qualità, a un buon prezzo e soprattutto winterproof. L'azienda gode di un'eccellente reputazione e affidabilità e siamo particolarmente soddisfatti di questo progetto di cooperazione”.



FPT INDUSTRIAL

Medaglia d'argento per Sete Lagoas

GUIDO PRINA
SETE LAGOAS

Lo stabilimento brasiliano di produzione dei motori FPT Industrial di Sete Lagoas sale sul secondo gradino del podio e ottiene la certificazione Silver Level nell'ambito del World Class Manufacturing. Un altro importante traguardo verso l'obiettivo di sviluppare motori industriali all'avanguardia secondo i principi del World Class Manufacturing (WCM). Inaugurato nel 2000, l'impianto di Sete Lagoas è cresciuto rapidamente fino a elevati standard operativi, al punto che quest'ultimo risultato lo pone ormai alla pari degli stabilimenti europei di Torino e Foggia, in Italia e di Bourbon Lancy, in Francia. Lo stabilimento, che vanta una superficie di 14.000 mq, ospita le linee di produzione delle gamme di motori F1, NEF e S8000 e un centro di ricerca e sviluppo dedicato, ha un organico di 270 dipendenti e produce sia per il mercato nazionale che per quello internazionale.

Il World Class Manufacturing è uno dei più prestigiosi standard dell'industria manifatturiera globale per la gestione integrata degli stabilimenti e dei processi di produzione. Consiste in un sistema strutturato in pilastri, basato sul miglioramento continuo, e progettato per l'eliminazione degli sprechi e delle



perdite dal processo produttivo attraverso l'identificazione di obiettivi quali zero infortuni, zero difetti, zero rotture e zero sprechi. Per certificare i miglioramenti ottenuti, il sistema prevede una serie di valutazioni periodiche al termine delle quali viene assegnato un punteggio, in base al quale vengono riconosciuti tre livelli di certificazione: Gold, Silver e Bronze. Sete Lagoas ha fatto registrare punteggi elevati in diversi elementi basilari del WCM tra cui: motivazione degli operatori,

LO STABILIMENTO
BRASILIANO DI
PRODUZIONE DEI
MOTORI OTTIENE LA
CERTIFICAZIONE SILVER
LEVEL NELL'AMBITO
DEL WORLD CLASS
MANUFACTURING.
INAUGURATO NEL
2000, L'IMPIANTO DI
SETE LAGOAS OSPITA
LE LINEE DI
PRODUZIONE DELLE
GAMME DI MOTORI F1,
NEF E S8000 E UN
CENTRO DI RICERCA E
SVILUPPO DEDICATO,
HA UN ORGANICO DI
270 DIPENDENTI E
PRODUCE SIA PER IL
MERCATO NAZIONALE
CHE PER QUELLO
INTERNAZIONALE.

manutenzione professionale, sicurezza, livello di precisione e livello di espansione.

In Brasile, CNH Industrial possiede sei stabilimenti di produzione e tre centri di ricerca e sviluppo. Questi impianti sono specializzati in una vasta gamma di prodotti, che, oltre ai motori, spaziano dalle mietitrebbie e dai trattori agricoli alle raccoglitrici di canna da zucchero, per arrivare ai veicoli commerciali leggeri e pesanti, ai veicoli per la difesa e alle macchine movimento terra.

Gruppo Smet

CNH Industrial premia la sostenibilità aziendale

Il Gruppo salernitano è leader europeo nel trasporto multimodale.

Il Gruppo Smet, leader europeo nel trasporto multimodale, ha vinto il Sustainability Award di CNH Industrial. Il prestigioso riconoscimento conferito dal colosso torinese premia l'azienda salernitana per l'introduzione di sistemi di trasporto su strada fortemente innovativi, ecologici, economici ed efficienti. Il Gruppo Smet è infatti l'unica realtà italiana a utilizzare una combinazione di veicoli che consente di risparmiare 220 tonnellate di CO2 ogni anno, nonché di ridurre del 98 per cento le emissioni di polveri sottili inquinanti.

Si tratta degli Eco Truck LNG, alimentati a gas metano liquido e abbinati a semirimorchi di 18 metri: una lunghezza straordinaria che consente il carico di una maggiore quantità di merce e quindi un ulteriore risparmio in termini di carburante. "Da sempre siamo alla continua ricerca di uno svi-

luppo maggiormente sostenibile e attento alla tutela dell'ambiente - ha dichiarato Domenico De Rosa, Amministratore delegato del Gruppo Smet - Siamo stati pionieri in Italia nell'utilizzo degli Eco Truck a gas metano liquido. Oggi, in abbinata con i semirimorchi di lunghezza straordinaria, abbiamo già 50 mezzi operativi. Il nostro obiettivo è il 50 per cento di parco veicolare completamente green entro i prossimi tre anni".

Il Gruppo Smet è leader nel trasporto multimodale a livello europeo. Ha sede a Salerno e uffici operativi in tutta Italia e in Spagna, Portogallo, Francia, Belgio, Paesi Bassi, Germania, Slovenia, Grecia, Romania e Tunisia. Il fatturato aggregato 2016 supera i 200 milioni di euro, 1.400 sono i posti di lavoro (tra dipendenti diretti e indiretti), mentre il parco veicolare supera le 2.000 unità di carico.



Associazione logistica dell'intermodalità sostenibile

Trasporti, il sud strategico per la difesa dell'ambiente

Esordio pubblico del sodalizio presieduto da Guido Grimaldi.

Prima iniziativa pubblica promossa da Alis, l'Associazione logistica dell'intermodalità sostenibile. A bordo della nave "Cartour Gamma", attraccata al Porto di Catania, i vertici di Alis hanno discusso di collegamenti con il Mediterraneo, riscatto del Mezzogiorno, riduzione delle emissioni e internazionalizzazione del sistema trasporti. Un'occasione preziosa per la neonata Associazione che rappresenta già 340 aziende italiane attive nel settore dell'autotrasporto, per un totale di oltre 100mila posti di lavoro, un parco veicoli di oltre 60mila mezzi e più di 2mila collegamenti marittimi alla settimana.

"L'Alis nasce - ha detto il Presidente Guido Grimaldi (nella foto) - con la volontà di imprenditori nel settore del trasporto marittimo, rotabile e ferroviario di creare un'entità che possa mettere a regime il mondo dell'autotrasporto per creare sinergie e per portare un valore aggiunto alle aziende. Stiamo lavorando nel Mezzogiorno per rilanciare il sistema trasporto dalle isole verso il continente e verso l'Europa in maniera più eco-sostenibile e più efficiente".

All'incontro di Catania intitolato "Il mare per lo sviluppo del Mezzogiorno. Continuità territoriale e intermodalità nell'area Euro-mediterranea" hanno partecipato i rappresentanti di numerose aziende italiane che hanno manifestato apertamente l'esigenza di un nuovo interlocutore per tutto il settore della logistica e dei trasporti. Inoltre, la nuova società di servizi Alis Service ha presentato le numerose offerte competitive a disposizione di tutti gli associati. Per il Direttore generale di Alis, Marcello Di Caterina, "Alis Service nasce come una costola dell'Associazione che garantirà una serie di servizi agli associati. Servizi di scontistica per i passaggi ai trafori e agli imbarchi sulle



navi, per i carburanti e le assicurazioni. Abbiamo creato questa società che sarà in grado di garantire maggiori servizi a costi competitivi e per garantire un sistema di squadra e un percorso di successo".

Il sottosegretario alle Infrastrutture e ai Trasporti, Simona Vicari, ha invece sottolineato che "il Governo ha portato avanti in questi ultimi mesi un sistema di riforma dell'intermodalità dei porti e dell'organizzazione della logistica. È stato ridotto il numero dei porti esistenti in Italia da 24 a 15 proprio per ragionare in una logica di insieme e non di singolo porto. In una logica concorrenziale e globale un singolo porto non ha possibilità di sviluppo, mentre lo stare insieme sì. La Sicilia è candidata naturalmente a essere l'hub del Mediterraneo per le merci che viaggiano dal Sud del mondo verso il Nord Europa. Una logica di insieme che attraverso lo stretto rapporto con le istituzioni e gli imprenditori rafforza il posizionamento del mercato italiano e rafforza la Sicilia".

HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

Prova il noleggio mensile AmicoBlu



*Telesales AmicoBlu.

Impegni di cantiere, catering, consegne... qualunque sia il tuo business, perché acquistare un furgone se puoi noleggiare **AmicoBlu**? Scopri la flessibilità di una convenzione che cambia in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili. Prova ad esempio la convenienza delle formule mensili e plurimensili: l'accesso al noleggio è rapidissimo, ritiri il furgone solo quando ti serve davvero e se le tue esigenze di business cambiano, puoi riconsegnare il veicolo in qualunque momento senza penali o sostituirlo con un altro furgone. Scegli il leader nel noleggio dei veicoli commerciali, chiama i nostri consulenti dedicati al numero 06 41 99 48 76* e scopri i vantaggi di una convenzione AmicoBlu.

amicoblu.it - 06 41994876*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

MOBILITÀ

GLI SCUOLABUS IVECO IN SERVIZIO NELLE ZONE PIÙ REMOTE

Il day per Daily degli alunni molisani



PRODOTTI PER LA REGIONE MOLISE NEI DUE STABILIMENTI DI SUZZARA E BRESCIA, I PRIMI 55 SONO STATI CONSEGNATI ALL'ASSESSORATO ALLE POLITICHE AGRICOLE DELLA REGIONE MOLISE E SONO ENTRATI IN REGOLARE SERVIZIO NEI COMUNI A FORTE VOCAZIONE AGRICOLA PER MIGLIORARE LA MOBILITÀ DEGLI STUDENTI DEL TERRITORIO. SI TRATTA DELLA PIÙ IMPORTANTE FORNITURA DI VEICOLI DA TRASPORTO SCOLASTICO REALIZZATA DA UN ENTE PUBBLICO LOCALE NEGLI ULTIMI DIECI ANNI.

MATTEO GALIMBERTI
CAMPOBASSO

A Campobasso, presso l'Eliporto dell'Università degli Studi del Molise, si è svolta la cerimonia di consegna di 55 nuovi Daily Scuolabus Iveco Bus, già impiegati per il trasporto degli studenti di altrettanti Comuni molisani dislocati in zone svantaggiate dal punto di vista logistico. Alla consegna erano presenti Paolo di Laura Frattura, Presidente della Giunta Regionale, Vittorino Facciola, Assessore alle Politiche Agricole e Tutela Ambientale, Luigi Boggione, Business Director Iveco Bus South Europe, Massimo Pillarella, Autorità di Gestione del Programma di Sviluppo Rurale, e Carlo Tessitore, titolare della Concessionaria Tessitore, dealer Iveco che ha gestito la trattativa.

Si tratta della più importante fornitura di veicoli scuolabus realizzata da un ente pubblico locale negli ultimi dieci anni, resa possibile grazie ai fondi del PSR (Programma di Sviluppo Rurale) 2007-2013 e alla lungimiranza dell'Assessorato alle Politiche Agricole della Regione Molise

che ha colto la necessità di offrire un servizio efficiente di trasporto anche agli studenti residenti nei Comuni delle aree rurali.

La fornitura riguarda 18 Daily Scuolabus 40C17 (20 posti+1) e 37

Daily Scuolabus 50C17 (da 32 posti+1) e nascono da veicoli Daily Minibus furgone prodotti nello stabilimento di Suzzara, in provincia di Mantova, e allestiti in quello di Brescia, entrambi eccellenze manifatturiere di Iveco, "simbolo dell'Italia che vince" come recita un claim Iveco dell'anno scorso. Cuore pulsante dei veicoli un motore Diesel F1C da 2998 cc e 170 cv, propulsore potente ed efficiente che garantisce elevate prestazioni, minor consumo di carburante e rispetto per l'ambiente grazie alle basse emissioni prodotte nel rispetto della normativa Euro VI Heavy Duty.



La cerimonia di consegna che si è svolta presso l'Università del Molise.

I Daily Scuolabus rispondono ai massimi requisiti in termini di sicurezza relativamente alla norma europea ECE R66, che prevede una sovrastruttura di rinforzo del veicolo che protegge i passeggeri in caso di ribaltamento, ma anche grazie a dotazioni come ESP9 (sistema che garantisce il controllo elettronico della stabilità), Hill Holder (sistema elettronico che permette allo scuolabus una partenza facilitata in salita evitando l'arretramento pericoloso del veicolo), LDWS (Lane Departure Warning System), sistema di avvertimento del cambio non intenzionale della corsia di marcia che avvisa il conducente per evitare colpi di sonno, DRL (Daytime Running Light ovvero luci diurne a LED), airbag autista, fari fendinebbia, pneumatici

quattro stagioni e sensori posteriori di parcheggio. Le principali dotazioni interne dei Daily Scuolabus oggetto della fornitura includono aria condizionata passeggeri e conducente, riscaldamento con termoconvettore, isolamento termico e acustico del pavimento e del tetto, sedili fissi per alunni di scuole medie montati su guide, tutti dotati di cinture di sicurezza a due punti, sedile per accompagnatore, sedile autista regolabile e molleggiato, pavimento in legno rivestito in PVC con finiture in alluminio, porta di accesso anteriore elettrica rototraslante in avanti e uscita di emergenza posteriore con porta a due battenti. I veicoli inoltre sono coperti da garanzia totale Iveco, sia per la parte meccanica sia per la carrozzeria.

"Con questa fornitura - il commento di Luigi Boggione - Iveco e Iveco Bus supportano la Regione Molise nell'offrire il miglior servizio agli studenti dei Comuni più remoti della Regione, confermando l'impegno nel progettare e produrre veicoli in grado di accrescere il benessere dei loro utilizzatori e delle comunità all'interno delle quali vengono impiegati".

PER IVECO BUS ENNESIMO RISCONTRO POSITIVO NELLA GERMANIA DEL NORD

DB REGIO BUS INSERISCE NELLA FLOTTA IL CROSSWAY NUMERO 800

Sono scesi in campo, in quel di Husum, cittadina della Germania settentrionale dello Schleswig-Holstein e capoluogo del circondario della Frisia Settentrionale, Ronald Wachs, Key Account Manager del Reparto Iveco Sales, e Thorsten Hinrichs, direttore della filiale Autokraft a Flensburg, per la consegna dell'800esimo esemplare della gamma Iveco Crossway all'operatore tedesco DB Regio.

Le due aziende hanno lavorato in collaborazione sulla scia di una gara d'appalto lanciata nel 2013 e più recentemente estesa con un accordo quadro sottoscritto nel mese di agosto 2016. Si prevede la fornitura di autobus Crossway urbani e interurbani, di cui fa parte la consegna del bus numero 800. Si tratta di un particolare veicolo Crossway LE con una ridotta altezza d'imbarco, caratteristica richiesta sulla maggior parte dei veicoli della fornitura. Dalle dimensioni di 12 metri di lunghezza, quest'autobus a pianale ribassato dispone di 45 posti a sedere e spazio per altre 38 per-

sone in piedi e offre un sistema di abbassamento per rendere più facile, anche per passeggeri con mobilità ridotta, salire e scendere dal bus. Quanto ai posti a sedere, DB Regio Bus attribuisce massima importanza al comfort dei passeggeri: a bordo troviamo sedili comfort ordinati con cinture di sicurezza che forniscono un'esperienza di viaggio simile ai pullman turistici.

I passeggeri possono accedere al wifi su tutto l'autobus e hanno a loro disposizione una presa di alimentazione da 220-volt. Un apposito video consente la trasmissione d'informazioni correnti sullo stato di avanzamento del percorso. "Con il suo sistema professionale di gestione della flotta - ha dichiarato Ronald Wachs - DB Regio Bus è in grado di valutare il nostro veicolo nel massimo dettaglio, quindi siamo felici di essere stati scelti ancora una volta loro come fornitori".

"Crossway - ha aggiunto Thorsten Hinrichs - è un veicolo comodo, affidabile, che richiede poca manutenzione ed è economico in ter-



mini di consumo di carburante. In altre parole, è il prodotto giusto per l'uso quotidiano. Il ramo Flensburg sta per far entrare in servizio sei nuovi veicoli di questo modello. I veicoli che soddisfano la norma Euro VI potrebbero

essere l'ultima generazione di veicoli a gasolio prima che la Rete di trasporto pubblico inizi a muoversi verso l'e-mobility. E si tratta di mezzi all'avanguardia dell'attuale tecnologia disponibile".

RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE SICURI CON IVECO BUS.



BTS

ZERO INTERVENTI DELL'AUTISTA

Nessuna sosta, il veicolo può continuare a viaggiare in sicurezza
Nessuna restrizione alle mission del veicolo

EFFICIENZA DEI CONSUMI

Il carburante non viene utilizzato per bruciare il particolato
Nessuna perdita di potenza per raffreddare i gas di scarico

DURATA E SICUREZZA

I motori HI-SCR respirano solo aria fresca e pulita
Basse temperature e nessuno shock termico dentro il DPF

SEMPLICITÀ

Un solo sistema di post-trattamento
Nessun componente addizionale nel motore e nel sistema di raffreddamento

IVECO BUS È LA PRIMA NEL SETTORE AD OFFRIRE LA SOLUZIONE
SCR ONLY SU TUTTA LA SUA GAMMA DI AUTOBUS E COACH



IVECO
BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

SCANIA BUS

L'autobus del futuro è wireless

GIANCARLO TOSCANO
SÖDERTÄLJE

Nuova tappa nel processo innovativo di Scania Bus. In Scandinavia prende ufficialmente il via il test del primo servizio di ricarica rapida wireless (induttiva) alla fermata dell'autobus. Il veicolo è un innovativo autobus ibrido-elettrico Citywide LE4x2 sviluppato da Scania e pronto ad affrontare il traffico urbano di Södertälje, in Svezia. Un segnale concreto che riconferma il costante impegno del Grifone nell'offrire sempre nuove soluzioni di trasporto sostenibili anche nel contesto urbano. Sia la tecnologia per la ricarica wireless che l'autobus ibrido-elettrico fanno parte di un progetto di ricerca che ha l'obiettivo di dare vita a un sistema di trasporto pubblico silenzioso e sostenibile e vede l'impegno di Scania, l'operatore per il trasporto pubblico nella regione di Stoccolma SL (Storstockholms Lokaltrafik), Vattenfall, la municipalità di Södertälje e il Royal Institute of Technology (KTH). Il progetto è in parte finanziato dall'Agenzia Svedese dell'Energia.

Per la prima volta in assoluto questa tecnologia viene testata in Paesi con condizioni climatiche maggiormente estreme. Un test importante per far sì che acquisisca rilevanza anche in aree settentrionali del mondo. La fermata dell'autobus con ricarica wireless prevede che il processo di ricarica avvenga in maniera automatica nel momento in cui l'autobus arriva alla fermata e si posiziona al di sopra di una piattaforma di ricarica che si trova sotto il manto stradale. Il design della techno-

logia induttiva è praticamente invisibile ed è stato appositamente progettato per non impattare in alcun modo sull'ambiente urbano. Sette minuti di ricarica wireless sono sufficienti per coprire un percorso di 10 chilometri che i bus effettueranno a Södertälje.

“L'autobus ibrido-elettrico parte di questo progetto è un importante passo avanti nel dare vita a soluzioni di trasporto maggiormente sostenibili - ha evidenziato Hedvig Paradis, Project manager di Scania e responsabile della partecipazione di Scania a questo progetto di ricerca - La tecnologia per la ricarica



La grafica che illustra il servizio di ricarica rapida wireless (induttiva) alla fermata dell'autobus.

induttiva è silenziosa e al tempo stesso invisibile. Il test sul campo effettuato a Södertälje è estremamente importante per agire in maniera concreta sia sulla società che sull'industria automotive al fine di eliminare le emissioni e ridurre il rumore del traffico in aree urbane sensibili”.

“Questo è soltanto uno dei tanti progetti che Scania sta portando avanti con l'obietti-

vo di dare vita a future soluzioni di trasporto sostenibili per il trasporto urbano - ha aggiunto Anders Grundström di Scania - Stiamo lavorando per identificare i bisogni delle città e per creare tecnologie che diano vita a soluzioni di trasporto eco-compatibili, veloci, sicure e sostenibili in grado di sfruttare i carburanti alternativi prodotti localmente e l'elettrifi-

cazione”.

L'elettrificazione nel settore dei trasporti richiederà diverse tecnologie e soluzioni, sia per quando riguarda il luogo che le modalità di ricarica dei veicoli. La ricarica può avvenire sia quando i veicoli sono fermi presso i depositi o le fermate degli autobus o mentre sono in circolazione. La ricarica durante la circolazione può avvenire in modo conduttivo via panto-grafo o tramite ricarica induttiva, o una combinazione delle due tecnologie. La scelta della soluzione dipende da quale tipo di trasporto viene effettuato. Le dimensioni e il peso delle batterie, che possono essere trasportate a bordo del veicolo, per esempio, determina quanta ricarica deve essere effettuata durante il tragitto. L'autobus Scania utilizzato per il test è ibrido: questo significa che la batteria si ricarica anche mentre il veicolo è in funzione sfruttando la forza frenante. La ricarica può inoltre avvenire utilizzando il motore a combustione dell'autobus, che funziona

con carburante non fossile.

Nel mercato degli autobus, la fama ormai consolidata di Scania è quella di essere una Casa costruttrice sempre in grado di soddisfare la richiesta di soluzioni ecologiche manifestata dalla società e dalla clientela. Ciò significa che gli autobus sono sia parsimoniosi nei consumi che in grado di utilizzare qualsiasi forma di carburante disponibile in commercio, grazie a una ricca gamma di motori. L'ibridizzazione è al centro degli interessi del Grifone. Alla fiera IAA di Hannover del 2014 Scania presentò per la prima volta il Citywide con catena cinematica ibrida che da allora ha ampliato le possibilità di impiego di questa famiglia di urbani ex extraurbani. Citywide, proposto sul mercato dal 2012, è un mezzo di trasporto estremamente avanzato, una piattaforma versatile per affrontare al meglio l'eccezionale espansione urbana di oggi, soddisfacendo al tempo stesso normative e aspettative in continua evoluzione. La piattaforma Scania

Citywide si adatta a qualsiasi ambiente, dalle reti urbane ed extraurbane ai sistemi BRT (Bus Rapid Transit) dedicati. Si tratta di una soluzione conveniente, che combina elevata operatività nel servizio con un impatto ambientale ridotto al minimo. I conducenti ne apprezzano la postazione di guida ergonomica di nuova progettazione, mentre i passeggeri possono usufruire dei vantaggi offerti da un flusso di uscita e di entrata facilitati. È disponibile in versione LF (LowFloor) e LE (Low entry). Citywide LF è stato progettato per le tratte urbane più trafficate ed è dotato di un pianale totalmente ribassato lungo tutto l'autobus per agevolare il flusso dei passeggeri. Scania Citywide LE è una soluzione efficace e duplice, poiché consente di utilizzare lo stesso veicolo ad alta capacità su tratte sia urbane che extraurbane. La flessibilità degli allestimenti rende più rapido il flusso dei passeggeri, offrendo maggiore comfort e visibilità ai passeggeri seduti nella parte posteriore.

IN SCANDINAVIA
PRENDE
UFFICIALMENTE IL VIA
IL TEST DEL PRIMO
SERVIZIO DI RICARICA
RAPIDA WIRELESS
(INDUTTIVA) ALLA
FERMATA
DELL'AUTOBUS. IL
VEICOLO È UN
INNOVATIVO AUTOBUS
IBRIDO-ELETTRICO
CITYWIDE LE4x2
SVILUPPATO DA SCANIA
E PRONTO AD
AFFRONTARE IL
TRAFFICO URBANO DI
SÖDERTÄLJE, IN
SVEZIA.

Scania inaugura una fabbrica per rafforzare le vendite

La Cina affascinata dal premium coach

Dopo dieci anni di proficua collaborazione, Scania Bus e Higer fanno un ulteriore passo avanti inaugurando una fabbrica a Suzhou, in Cina, che sarà impegnata esclusivamente nella produzione dello Scania Touring e dei modelli bus e coach della gamma dual-branded Scania-Higer. Scania e Higer rappresentano attualmente il più grande esportatore di premium coach al di fuori della Cina, con un totale di 2.500 unità venduti in oltre 40 mercati. La cooperazione tra Scania e Higer era però nata sull'aspettativa di vedere la Cina diventare il principale mercato di riferimento. Con la crisi finanziaria del 2008, la domanda

in Cina è calata in concomitanza con la crescita degli investimenti nei treni ad alta velocità. Tuttavia è anche tornata a crescere, in parallelo con la crescita e il rafforzamento della classe media cinese, la domanda per viaggi sulla lunga distanza a bordo di autobus di elevata qualità. Il nuovo stabilimento produttivo dovrebbe quindi soddisfare due esigenze: rafforzare la posizione di Scania e Higer quali esportatori leader e incrementare le vendite di premium coach sul mercato interno cinese. La capacità produttiva iniziale della fabbrica di Suzhou sarà di 1.000 unità l'anno, che a regime raddoppieranno.



Più solida la presenza sul mercato indonesiano

Super ordine dalla Transjakarta

Scania Bus rafforza la sua presenza sul mercato indonesiano. Transjakarta, il sistema Bus Rapid Transport della capitale indonesiana ha firmato un ordine per 150 bus low entry che si aggiungono ai precedenti 110 bus a tre assi Scania che sono state consegnati nel 2016. La flotta dell'operatore di trasporto pubblico della metropoli asiatica già conta sull'operatività di 108 bus articolati Euro 6 Scania alimentati a gas. Il Transjakarta Bus Rapid Transport system è considerato il sistema BRT più lungo del mondo, in grado di servire oltre 10 milioni di passeggeri al mese. I nuovi 150 bus Scania sono dotati di rampa per l'accesso e la discesa di carrozzine per diversamente abili e sono stati consegnati dalla società partner United Tractors di Laksana.

United Tractors è uno dei più importanti distributori leader di componenti in Indonesia e fornisce al mercato prodotti di importanti brand mondiali, incluso Scania. La partnership con il Grifone è iniziata nel 2004 e inizialmente era focalizzata sui truck impiegati nell'industria mineraria indonesiana. Dal canto suo, Scania figura come il maggiore fornitore di autobus per BRT system nel mondo. “Siamo convinti che i sistemi bus offrano la soluzione più rapida ed economicamente efficiente per le città che vedono incrementare la loro mobilità urbana e vogliono alleggerire la congestione del traffico - ha dichiarato Karin Rådström, Direttore Buses and Coaches di Scania - Il sistema BRT di Jakarta è un modello per molte altre metropoli in crescita”.

30 LION'S CITY, ANCHE ARTICOLATI, IN SERVIZIO NELLA CAPITALE ESTONE

A TALLINN È DI MODA IL LEONE

Ben cinque ordini in cinque anni. Non c'è dubbio che Tallinna Linnatranspordi AS, l'azienda di trasporto pubblico di Tallinn, sia chiaramente convinta della qualità, dell'affidabilità e dell'efficienza in termini di consumi dei city bus MAN. Al punto che ha appena sottoscritto un ordine per altri 30 Lion's City singoli e articolati. Tallinn è la capitale dell'Estonia e la parte medioevale della città è stato proclamato dall'Unesco sito di rilevanza mondiale.

Nel contempo, Tallinn è una città moderna, dotata di un esteso sistema di trasporto pubblico che viene utilizzato sia dai turisti che dagli abitanti locali. Per continuare a offrire un servizio di qualità anche nel futuro, la Tallinna Linnatranspordi ha ordinato 20 modernissimi MAN Lion's City LE singoli e 10 MAN Lion's City GL articolati. La consegna inizierà il prossimo aprile, andando ad arricchire la flotta di circa 450 mezzi in dotazione all'azienda e incrementando a un totale di 145 il gruppo dei bus MAN presenti. Per il costruttore tedesco, è da cinque anni che la capitale dell'Estonia continua a investire nei prodotti del Leone; la collaborazione è iniziata nel 2011.

“L'elevata qualità e l'affidabilità dei nostri veicoli è stata fondamentale nel determinare le scelte di Tallinn - ha spiegato Rudi Kuchta, Senior Vice President Product & Sales Bus in MAN Truck & Bus - Tallinna Linnatranspordi è anche molto soddisfatta dei bassi consumi registrati dai nostri veicoli e questo è davvero un fattore di scelta decisivo, tenuto conto che i veicoli percorrono circa 100mila km sulle strade di Tallinn ogni anno. Un altro punto a favore è che i city buses sono estremamente silenziosi”. I 20 Lion's City LE singoli hanno una configurazione low entry e spazio a bordo per un totale di 84 passeggeri. I veicoli lunghi 12 metri sono equipaggiati con motore diesel Euro 6 da 213 kW/290 cv. Gli altri 10 Lion's City GL articolati montano motori da 235 kW/320 cv e hanno spazio per 157 passengers su una lunghezza totale di 18,75 metri, con quattro doppie porte a disposizione dei passeggeri in salita o discesa.

I passeggeri con mobilità ridotta possono agevolmente viaggiare a bordo dei Lion's City grazie alla presenza di rampe per la salita e la discesa delle sedie a rotelle. “Siamo molto contenti di contribuire alla modernizzazione del sistema di trasporto pubblico di Tallinn - ha detto Roman Kaluzynski, Direttore Bus Sales Center Im-



porters East/CIS presso MAN - Il nuovo ordine testimonia che la città vede MAN e l'importatore MAN Keil M.A. come partner affidabili e di lungo termine”. Keil M.A. si occuperà direttamente della manutenzione e assistenza dei bus.

MAN BUS

Iamsa investe in tecnologia

PRINCIPALE CLIENTE DEL COSTRUTTORE TEDESCO IN MESSICO E UNO DEI PIÙ IMPORTANTI IN AMERICA LATINA, IAMSA, GIÀ IN POSSESSO DI 2.800 MEZZI DEL LEONE, HA FIRMATO UN ORDINE PER 181 TELAI CHE SERVIRANNO DA BASE PER L'ASSEMBLAGGIO DI COACH DESTINATI A VIAGGI SULLE LUNGHE DISTANZE DIRETTI IN PARTICOLAR ALLA COSTA PACIFICA. LE PRIME CONSEGNE SONO STATE AVVIATE A FINE 2016.



FABIO BASILICO
MONACO

In Messico trionfa l'innovazione tecnologica MAN. IAMSA, la più grande compagnia di trasporto passeggeri del paese, ha deciso di continuare a in-

vestire nella tecnologia del Leone acquistando 181 coach dotati di telaio MAN per impieghi sulle lunghe distanze. IAMSA è un'azienda in grado di trasportare circa 350 milioni di passeggeri all'anno con una flotta di ben 9.600 bus e

coach che operano in 22 stati della federazione messicana.

Per continuare a fornire un servizio puntuale a così tanti clienti, IAMSA è costantemente impegnata nella ricerca di nuove soluzioni di trasporto sempre

più efficienti. I nuovi 181 telai sono stati ordinate a MAN Latin America. “IAMSA è il nostro principale cliente per i coach e i bus a due piani - ha precisato Leonardo Juan Soloaga, Managing Director MAN Truck & Bus Mexico - L'ordine di 181 unità completa la flotta MAN all'interno del parco IAMSA che già consiste in oltre 2.800 mezzi che da dieci anni percorrono con successo le strade del Messico”.

Dei 181 telai per autobus a due piani ordinati, 140 sono relativi al telaio MAN RR4 26.480 a tre assi. Il carrozziere brasiliano Marcopolo si occuperà della carrozzeria di 110 coach, mentre Polomex, partner messicano di Marcopolo, sarà responsabile dell'assemblaggio dei veicoli da 15 metri. La spagnola Carrocerías Ayats fornirà la carrozzeria per i restanti 30 veicoli a due piani. I primi veicoli sono stati consegnati a IAMSA lo scorso dicembre.

Dal momento che i nuovi luxury coach hanno il compito di collegare diverse destinazioni nel Messico centrale e sulla costa del Pacifico, con tratte da 500 a 1.000 km, la società di trasporto ha dato grande importanza all'installazione a bordo dei veicoli di un equipaggiamento di sicurezza di livello elevato. “Le sedute confortevoli dotate di sistemi di intrattenimento individuali, il generoso spazio per le gambe e il moderno sistema di climatizzazione concorrono ad assicurare che tutti i 42 passeggeri viaggino all'insegna del relax”, ha aggiunto Soloaga.

Ulteriori 31 telai MAN RR4 26.480 a tre assi e 10 MAN RR2 19.480 due assi saranno utilizzati come base per l'assemblaggio del nuovo touring coach per lunghe distanze Irizar i8. Anche in questo caso, gli eleganti autobus verranno utilizzati dai turisti che intendono raggiungere la costa pacifica del Messico. I sedili confortevoli ed ergonomici sono dotati di diversi accessori che consentono di utilizzare a bordo i sistemi d'intrattenimento perso-

nali e di usufruire della connessione internet. Le prime consegne di questo secondo lotto di veicoli è iniziata a fine 2016.

I telai MAN sono prodotti in Germania e sono collegati al motore Euro 4 da 353 kW/480 cv e al cambio a 12 velocità MAN TipMatic Coach. I veicoli sono equipaggiati con Electronic Braking System EBS, Adaptive Cruise Control ACC, Lane Guard System

LGS, Emergency Brake Assist EBA and Electronic Stability Program ESP. E per facilitare al massimo il lavoro del driver è stato predisposto un posto guida ergonomico e funzionale, con tutti i comandi intuitive e a portata di mano. Grande attenzione è stata riservata alla sicurezza di guida, tenuto conto che le grandi città in Messico hanno un elevatissimo volume di traffico.

NEOPLAN PREMIATA CON L'INTERNATIONAL BUSPLANER SUSTAINABILITY PRIZE 2017
SKYLINER È PIÙ CHE MAI ECO-FRIENDLY

Il Neoplan Skyliner ha vinto il biennale International Busplaner Sustainability Prize 2017 indetto dalla rivista tedesca “busplaner” dal 2013 per premiare le aziende del settore autobus e turismo che hanno raggiunto importanti risultati sul fronte della sostenibilità. Una giuria varia di rappresentanti del mondo imprenditoriale, scientifico e dell'informazione ha utilizzato un sistema di punteggio con il quale, in base ai tre criteri di riferimento - economia, ecologia e responsabilità sociale - hanno valutato le esperienze pratiche dei candidati al premio.

Il Neoplan Skyliner ha vinto nella categoria “Tecnologia Coach e Intercity”. Il premium coach a due piani dotato di 83 posti a sedere dimostra in concreto che comfort ed efficienza possono viaggiare insieme mano nella mano. Basti pensare all'efficienza aerodinamica, un punto che qualifica lo Skyliner sul mercato.

“Siamo molto onorati di ricevere questo premio come conferma che la nostra ammiraglia è molto apprezzata non solo esteticamente ma anche dal punto dei benefici in termini di economia e sostenibilità”, ha dichiarato Frank Krämer, Manager Bus Sales presso MAN Truck & Bus Germania.



BRIDGESTONE



Bridgestone Partner, il network di professionisti dei pneumatici autocarro specializzati nella riduzione dei costi operativi. Manutenzione ed assistenza professionale per i tuoi pneumatici nuovi e ricostruiti in tutta Europa.

 **BRIDGESTONE**
 **PARTNER**

IL MONDO DEI TRASPORTI

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

VEICOLI COMMERCIALI

BILANCIO E PROSPETTIVE DI UN SETTORE AUTENTICO TERMOMETRO DELL'ECONOMIA

La grande riscossa dei van

SERVIZIO SPECIALE DI CRISTINA ALTIERI

SFIORATE, NELL'ANNO APPENA CONCLUSO, LE 200MILA IMMATRICOLAZIONI DI NUOVI VEICOLI COMMERCIALI CON PTT FINO A 3,5 TONNELLATE. L'INCREMENTO È DEL 49 PER CENTO RISPETTO AL 2015. È IL RITORNO ALLE DIMENSIONI DEL MERCATO PRIMA DELLA GRANDE CRISI. NELLE PAROLE DEI MANAGER I MOTIVI CHE HANNO PORTATO AL CLAMOROSO RISULTATO: ECCO COME OGNI COSTRUTTORE SI PRESENTA ALLE SFIDE DEL NUOVO ANNO.

Se è spesso contro il legislatore alternativamente inerte o avverso che si punta il dito quando si tratta di analizzare una congiuntura economica particolarmente critica, allora deve essere altrettanto vero il contrario. Ed è proprio nell'appoggio normativo che va cercata la motivazione dello straordinario risultato messo a segno dal comparto dei commerciali nell'anno che si è appena chiuso con un incremento del 49 per cento rispetto ai dodici mesi precedenti. Sì perché le 199.300 immatricolazioni registrate nel 2016 non possono non essere lette alla luce degli interventi che hanno alleggerito il carico di numerose imprese con incentivi concreti per l'acquisto di nuovi veicoli. Il Super ammortamento al 140% introdotto dalla Legge di Stabilità 2016 ha assicurato la possibilità di scaricare fiscalmente i beni strumentali secondo una percentuale ben più favorevole rispetto al convenzionale 100 per cento. L'incognita relativa alla proroga della disposizione nel 2017, unitamente al clima di incertezza originatosi in seguito al risultato del referendum del 4 dicembre, ha affrettato quindi numerose aziende in concessione. Non per nulla l'ultimo mese dell'anno ha segnato il picco massimo nella chiusura dei contratti per gli autocarri con ptt fino a 3,5 tonnellate: 27.772 unità ratificano un aumento del 88,9 per cento rispetto alle 14.702 vendite del dicembre 2015.

Ma al risultato pre crisi dell'intero anno - si deve infatti tornare con la memoria al 2008 per incontrare numeri simili - ha contribuito anche la Legge Sabatini che fino al 3 settembre scorso ha dato a piccole e medie imprese la possibilità di richiedere, presso banche e intermediari finanziari convenzionati con il Ministero per lo Sviluppo economico e la Cassa depositi e prestiti, sovvenzioni per l'acquisto di beni strumentali. Senza tralasciare il notevole apporto conferito al trionfale esito dal costruttore nazionale che tramite Leasys, società di noleggio a lungo termine di FCA Bank, si è aggiudicata lo scorso autunno una commessa da oltre 11.000 mezzi: 6.200 veicoli per Poste Italiane e 5.000 per TIM. La maggior parte dei quali a marchio Fiat Professional ovviamente.

E il 2017 si apre sotto i migliori auspici con il Super ammortamento e la Legge Sabatini entrambe prorogate. Anche se è lecito attendersi meno euforia, per lo meno nei primi mesi: "Per l'anno che si è appena



Massimo Nordio, Presidente Unrae.

aperto - commenta Massimo Nordio, Presidente di UNRAE (Associazione delle Case automobilistiche estere) - riteniamo che il settore dei commerciali possa proseguire nel trend d'incremento, seppur contratto al 5 per cento, vista anche l'anticipazione degli acquisti che avrà effetti soprattutto nel primo trimestre". E nel contesto appena illustrato i costruttori si fregano le mani: l'anno è andato bene per tutti, per alcuni addirittura splendidamente.

Anche se la sua corsa si è arrestata prima di raggiungere la percentuale di guadagno del mercato, è cresciuta Fiat Professional confermandosi al primo posto nelle classifiche di vendita e quindi di quota. Merito non solo delle operazioni di cui già si è detto, ma anche e soprattutto di una gamma solida e ben articolata che spazia da Panda, Punto Van e 500L Pro ai recentemente rinnovati Fiorino, Doblò cargo e Ducato. Ma le novità del 2016 sono state l'arrivo del nuovo Talento e quello del Fulback grazie al quale il brand è en-

trato nel segmento dei pick up di media portata: una torta che nella regione EMEA (Europa, Middle East e Africa) vale circa 650.000 veicoli corrispondenti a un peso del 22 per cento delle vendite totali del mercato LCV.

Chiusura 2016 con il segno più anche per Groupe PSA che negli ultimi tre anni ha completamente riscritto la gamma dei commerciali, quasi avesse consapevolmente deciso di giocare d'anticipo sull'appuntamento con l'impennata degli acquisti. Grazie ai Nuovi Peugeot Boxer e Citroën Jumper lanciati nel 2015, al successivo arrivo di Peugeot

Partner e Citroën Berlingo, fino ai Nuovi Peugeot Expert e Citroën Jumpy presentati lo scorso giugno, i francesi dispongono oggi di un'offerta moderna e completa, tra le più ampie del mercato, con una copertura capillare di tutti i segmenti, dalle vetture derivate sino ai grandi furgoni. "In pratica - ci racconta Valentino Munno, Head of LCV and Electric Cars Groupe PSA Italia - siamo in grado di soddisfare tutte le esigenze professionali di trasporto merci: da 0,5 a 17 metri cubi, per portate utili fino a 2 tonnellate. E questo dal settore edile ai corrieri, comprese tutte le categorie professionali. Siamo gli

unici a poter fornire su tutti i modelli versioni 4x4 e soprattutto una gamma di allestimenti inclusi nel listino ufficiale, garantito, certificato e validato dal team degli ingegneri della Casa Madre di Parigi".

Gli allestimenti disponibili sono declinati su veicoli con cabina approfondita, con cassone fisso e ribaltabile e con box isotermico e refrigerato (vedi le cinque nuove versioni di Partner e Boxer realizzate in collaborazione con Lamberet, tutte inserite regolarmente a listino). "In questo momento - continua Munno - i nostri modelli di punta sono i Citroën Berlingo e Jumper e i corri-



Fiat Talento, il nuovo medio del costruttore nazionale. Ha esordito nella seconda metà dell'anno scorso.



Peugeot Partner, il piccolo della Casa del Leone, qui in versione a trazione al 100 per cento elettrica.

spondenti Peugeot Partner e Boxer. In Italia il segmento dei Nuovi Peugeot Expert e Citroën Jumpy rappresenta solo il 10 per cento del mercato, mentre in Europa è il più importante con circa il 34 per cento di quota: è per questo che ci aspettiamo una crescita rilevante delle vendite di questi modelli". E se con un incremento del 28 per cento rispetto al 2015 la crescita dei marchi d'Olttralpe è stata più contenuta rispetto a quella del mercato, è anche vero che la quota si è attestata intorno al 13 per cento, il che fa del Gruppo il protagonista della seconda migliore performance assoluta nelle vendite subito dopo Fiat Professional, nonché il primo importatore straniero.

"Siamo convinti - prosegue Munno - che gli spazi di crescita nel mercato italiano dei commerciali siano

(segue)

(seguito)

La grande riscossa dei van



Citroën Jumper, l'alto di gamma del brand del Double Chevron.

ancora ampi, soprattutto se guardiamo all'Europa dove Groupe PSA è leader con una quota che sfiora il 19%. Con questa prospettiva abbiamo aumentato gli investimenti, rafforzando la Business Unit dedicata e proseguendo nel potenziamento e nella specializzazione della rete". A proposito di quest'ultima: in Italia l'organizzazione di vendita e assistenza dei francesi può contare su 106 concessionari Peugeot e 115 Citroën.

hanno portato alla leadership europea, a partire dal 1996 quando abbiamo creato un nuovo segmento con il lancio di Citroën Berlingo e Peugeot Partner, fino al recente lancio di Jumpy e Expert: proprio questi ultimi, grazie alla nuova versione a passo corto e a contenuti di comfort e di sicurezza inediti, introducono di fatto novità mai viste prima nel settore". Non resta che augursi che il 2017 vada ancora meglio per il Gruppo, u-

rete ed eventi. Partendo proprio da questi ultimi è stata presentata a Verona la terza edizione del Business Booster Tour, iniziativa che vedrà dieci carovane di allestiti girare l'Italia e visitare 200 tappe durante le quali saranno esposti e presentati i veicoli ai clienti professionali. Clienti che, secondo il modus operandi dei francesi, quando entrano in contatto con il mondo Renault vengono seguiti da consulenti formati per ga-

merciale di serie in una versione in grado di affrontare terreni difficili, innevati o sterrati. Il tutto per venire incontro ad un utilizzo tipo cantieri, lavori pubblici, sentieri forestali, vie di alzaia, vie di sorveglianza tecnica, agricoltori, con un occhio di riguardo nei confronti del grande pubblico per un impiego nel tempo libero.

Similmente Renault Master 4x4 risponde alla volontà di fornire da un lato il massimo livello di comfort e di sicurezza su strada, dall'altro la capacità di far fronte a condizioni di guida in cui le ruote perdono aderenza e si ha bisogno della massima motricità possibile. Una tecnologia destinata anch'essa a clienti professionali che operano nel settore dell'edilizia, distributori di energia, agricoltori, ma anche ambulanze, forze dell'ordine, manutentori di strade. La trasformazione è realizzata sulla base di un Master a trazione posteriore, furgone o telaio, cabina o doppia cabina, e prevede la trasmissione 4x4 e il cambio con ridotte, unite a sospensioni rialzate, protezioni sottoscocca e pneumatici ad alta aderenza. Nell'anno in corso, come anticipato, Renault aggiungerà alla sua offerta anche due veicoli a propulsione elettrica: il nuovo Kangoo Z.E. e in un secondo momento il Master Z.E. Nuovo Kangoo Z.E. adotta una nuova batteria e un nuovo motore ad alta efficienza da 60 cv: l'autonomia è stata maggiorata di oltre il 50 per cento a 270 km, mentre i tempi di ricarica sono stati abbassati a circa 6 ore con una Wall Box 7 kW. Il Master ZE assocerà le performance di un motore a elevata efficienza energetica ad una batteria di ultima generazione con gestione elettronica ottimizzata. Il risultato è un grande furgone che propone caratteristiche di carico, un'autonomia (200 km) e un tempo di ricarica (6 ore tramite wall box) in linea con gli utilizzi dei clienti professionali nelle aree urbane e periurbane.

Proposta articolata su ben sei famiglie di prodotti è quella di Ford che nel 2016 ha distribuito in Italia oltre 20.000 veicoli tra Fiesta Van, Transit Courier, Transit Connect, Transit/Tourneo Custom, Transit e Ranger. "Copriamo - ci racconta Marco Buraglio, Responsabile Veicoli Commerciali Ford Italia - l'intero mercato dei leggeri sia in termini di PTT (da 1,5 a 47 q) sia quanto a bodystyle: Van, Van Doppia Cabina, Kombi M1, Kombi N1, Bus M1, Bus M2, Telaio Cabina Singola, Telaio Doppia Cabina



Marco Buraglio, Responsabile Veicoli Commerciali **Ford Italia**. Alle sue spalle il nuovo pick up **Ford Ranger**.

e Pick-up. A questa ampia offerta si aggiunge la gamma SVO Veicoli Speciali con la quale siamo in grado di produrre direttamente in fabbrica mezzi personalizzati o semipreparati per successive personalizzazioni. Obiettivo per il 2017 è consolidare la nostra posizione, affermare il valore del brand e ampliare la presenza nell'universo delle nicchie di mercato con prodotti altamente affini alle esigenze delle stesse. Siamo certi di poter centrare i nostri obiettivi grazie agli elementi vincenti che compongono l'offerta Ford, tutti altamente personalizzabili: veicolo, formula di acquisto/possesso e servizio post vendita".

Senza parlare della rete: oggi in Italia sono presenti 60 Transit Center, concessionari specializzati nell'ambito dei commerciali. "Qui il cliente - prosegue Marco Buraglio - può trovare la massima professionalità, servizi completi e un post vendita con processi dedicati e in linea con le aspettative dei professionisti. Da ultimo mettiamo in atto una strategia prezzi che consente al cliente e al consulente di selezionare insieme il veicolo più idoneo alla destinazione d'uso".

Anche Volkswagen ha la sua da dire quando si tratta di tirare le somme di un anno che ha visto crescere le consegne della sua gamma del 46 per cento: i risultati parlano di 11.411 unità, con una quota incrementata di 0,5 punti percentuali. Quattro le linee di prodotto: Caddy e Transporter, disponibili nelle versioni trasporto persone e furgone, finora i best seller sulla piazza italiana; il pick-up Amarok, recentemente rinnovato e rilanciato, unico della catego-

ria, con il propulsore 6 cilindri a V 3 litri TDI; l'alto di gamma Crafter, il cui nuovo modello dopo il divorzio dal Mercedes Sprinter è di prossima introduzione. "In particolare quest'ultimo - ci racconta Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali - con le sue importanti novità di prodotto, la versatilità di carico e le innovazioni tecnologiche si candida a diventare veicolo ideale per quegli utilizzatori che ricercano affidabilità, sicurezza e comfort di guida nei settori della logistica, dell'artigianato e dell'edilizia. Con l'arrivo del nuovo large van, un veicolo progettato da zero che ha ricevuto al 100 per cento il DNA Volkswagen, siamo in grado di offrire su tutta la gamma la trazione 4Motion anche in abbinamento al cambio automatico. Questa nostra peculiarità, insieme ai contenuti qualitativi tradizionalmente riconosciuti e agli innovativi sistemi di assistenza alla guida, ci posizionano come partner affidabile e in grado di dare una risposta personalizzata a qualsiasi esigenza professionale, anche le più sfidanti".

E la rete fa la sua parte per assistere il lancio del nuovo Crafter: sono 67 i Concessionari vendita e service di Volkswagen Veicoli Commerciali, oltre a circa 250 Service Partner. "La nostra scelta di offrire allestimenti direttamente a listino per Transporter e Crafter - prosegue Luca Bedin - ci consente di snellire il processo di vendita, programmare tempi certi nella logistica, facilitare la gestione dello stock e garantire il cliente finale sulla qualità del prodotto finito. Inoltre, in caso di noleggio, l'allestimento considerato parte integrante



La nuova generazione di **Renault Trafic**, furgone medio della gamma della Losanga.

All'interno delle due strutture esiste un gruppo di concessionari - 53 Peugeot Professional Center e 65 Citroën Business Center - fortemente specializzati nel mondo dei commerciali, con standard e servizi che rispondono ad esigenze di mobilità tipiche del business to business. Non è un caso che per acquisire la qualifica Peugeot Professional e Citroën Business i rivenditori, oltre alle caratteristiche e agli standard qualitativi propri della rete Peugeot e Citroën, debbano rispondere ad ulteriori specifiche commesse, in particolare essere in grado di offrire ai clienti un'ampia scelta di veicoli in pronta consegna, e quindi disporre di uno stock di mezzi, di una zona espositiva ad hoc e di uno specialista B2B adeguatamente formato per erogare consulenze specifiche alle aziende. "Groupe PSA - conclude il manager - ha sempre ritenuto strategico il business dei veicoli commerciali. L'innovazione e l'efficienza dei nostri modelli sono le caratteristiche differenzianti che ci

nico costruttore straniero a possedere, sul territorio italiano, un importante stabilimento di produzione, la Sevel di Val di Sangro in joint venture con FCA, dove vengono prodotti ogni anno circa 130.000 Peugeot Boxer e Citroën Jumper, destinati non solo al territorio nazionale ma anche al resto del mondo.

Una crescita superiore a quella del mercato ha visto chiudere l'anno del Gruppo Renault (marchi Renault e Dacia) che si conferma al terzo posto sulla piazza italiana nella vendita di commerciali leggeri. Con un aumento del 50 per cento e 22.454 unità vendute i francesi vedono la loro fetta crescere di 0,1 punti percentuali e stabilizzarsi così all'11,3 per cento. Anche nel segmento dei veicoli allestiti la presenza di Renault continua a crescere: il 2016 si è chiuso con una quota pari al 6,4 per cento. E per il 2017 l'offensiva è già scattata e si chiama Renault Pro+, strategia dedicata ai professionisti e orientata su quattro aree strategiche: prodotto, servizi,

rantire un'assistenza completa non solo nella scelta del prodotto, ma anche sotto il profilo della migliore modalità di acquisto in base alle esigenze economiche e fiscali, del migliore allestimento, fino ad arrivare alla gestione dell'usato.

La gamma Renault è articolata su quattro modelli, Master, Trafic, Kangoo e Clio Van, per un totale di 450 versioni. Nel 2017 si aggiungeranno le versioni X-Track e Master 4x4, oltre a due importanti novità in tema di mobilità elettrica. Le soluzioni di motricità potenziata sono state realizzate insieme agli allestitori Poclair Véhicules (per X-Track) e Oberaigner (per Master 4x4) ma il processo d'acquisto verrà completamente integrato nella Rete Renault Pro+. La tecnologia X-Track consiste in un differenziale meccanico a slittamento limitato, sospensioni rialzate, protezioni sottoscocca e pneumatici ad alta aderenza, ed è proposta su tutta la gamma per consentire di trasformare un veicolo com-



Volkswagen Caddy, piccolo della gamma, qui in allestimento trasporto persone.



Mercedes-Benz Sprinter tetto alto ben si presta al trasporto di merci o passeggeri.

del veicolo garantisce un vantaggio nella quotazione. Oltre ai mezzi commerciali abbiamo recentemente introdotto a listino una nuova versione di Caddy con allestimento per disabili che, grazie a un abbassamento del pianale nella zona posteriore e una rampa pieghevole, consente un accesso più agevole al veicolo”.

Di riuscire con la sua gamma a trovare una risposta adeguata alle esigenze di trasporto merci o persone più disparate si fa un vanto anche Mercedes-Benz: a partire dal Citan, che assicura la presenza tedesca nel segmento degli small van, passando per il Vito nel comparto mid-size, per arrivare allo Sprinter, da sem-

anteprima mondiale e ha subito riscosso un grande successo. Anche i potenziali acquirenti si sono mostrati entusiasti e ne hanno apprezzato il family feeling con gli altri prodotti”.

Quanto ai punti di forza del marchio Dario Albano illustra: “La gamma Mercedes-Benz si caratterizza per un elevato livello di efficienza, sicurezza e versatilità che danno la possibilità ai professionisti di affrontare le sfide lavorative contando su mezzi in grado di rispondere nella maniera più efficace ai loro impegni quotidiani. Un esempio su tutti è il nostro Sprinter che, grazie alle migliaia di combinazioni possibili, con-



Dario Albano,
Managing Director Vans
Mercedes-Benz Italia.

ni di volumetrie, portata e alimentazione: in ordine di grandezza si va dal piccolo



Mahindra Genio, robusto e versatile pick up del costruttore indiano.

mercato in decrescita. Sarà un anno nel corso del quale punteremo ad implementare nuovi servizi per i clienti in termini di gestione dei fermi macchina”. Sì, ma quali sono gli elementi che differenziano l’offerta di Nissan? “Sicuramente la garanzia di 5 anni o 160.000 chilometri, unica nel suo genere, ma anche gli schemi di finanziamento costruiti su misura. Non dimentichiamo il ruolo che gioca la nostra rete: se tutti i concessionari Nissan hanno nella loro gamma van e pick up, è alla rete specializzata che sono destinati i veicoli allestiti. Riguardo a questi ultimi la nostra strategia consiste nel percepire i trend del mercato, a-

best seller Vivaro, festeggiato lo scorso aprile per il ragguardevole traguardo della 750millesima unità uscita dalla linea inglese di Luton, lanciato a fine anno nella gamma variante Sport e atteso nel 2017 in una nuova versione per il trasporto persone. La massima attenzione alle necessità specifiche dei clienti si traduce anche in casa Opel in un importante investimento sul fronte degli allestimenti: si parte già con il Sigep di Rimini, la fiera della pasticceria, gelateria e panificazione, che ha visto lo stand del costruttore tedesco ospitare il cabinato Movano L2-H1 a trazione posteriore e assale posteriore con ruote singole,

efficace composta da Yaris Van e dal pick up Hilux, inarrestabile divoratore di fango dalla garanzia standard invidiabile: 5 anni o 200mila chilometri.

Merita una menzione speciale in questa nostra carrellata anche Mahindra che, seppur con piccoli volumi, che comunque le hanno permesso di chiudere il 2016 con il segno positivo e inducono il management a ben sperare per l’anno in corso, dispone di una gamma da sempre fortemente orientata verso i veicoli da lavoro. Accanto alla versione omologata autocarro del SUV XUV500, recentemente rinnovato, a listino ci sono anche il suv compatto



Nissan NV300, guerriero del costruttore giapponese nel segmento dei furgoni medi.

pre best seller nel segmento dei large van. “In termini di risultati - precisa Dario Albano, Managing Director Vans Mercedes-Benz Italia - Sprinter e Vito rappresentano sicuramente i modelli di maggior successo di questi ultimi anni. Il 2016 è stato un anno molto positivo, che ha visto crescere le vendite dei nostri van in tutti i segmenti in cui siamo presenti con percentuali a doppia cifra, ben oltre l’incremento registrato dal mercato”. Con esattezza 9.795 unità, rispetto alle 5.629 del 2015, si traducono in una decisa crescita del 74 per cento. “Obiettivo di quest’anno - afferma il manager della Stella - è consolidare le vendite e aumentare il tasso di fidelizzazione dei nostri clienti, puntando a conquistare di nuovi”. E non sarà impossibile ottenere il risultato sperato visto che nel 2017 è atteso l’ingresso nel portafoglio Mercedes del primo pick-up con la Stella sul frontale, la Classe X. “Il concept - aggiunge Dario Albano - è stato presentato pochi mesi fa in

sente di esaudire con un prodotto premium ogni necessità di trasporto”. Senza parlare dei veicoli allestiti che rappresentano da sempre un’importante fetta del mercato: “Grazie alla spiccata flessibilità dei nostri van, siamo in grado di rispondere ai più elevati livelli di personalizzazione. Da sempre lavoriamo a stretto contatto con gli allestitori per individuare soluzioni di prodotto che soddisfino le aspettative dei clienti nella maniera più efficace”. Una qualità, quella spiegata da Albano, che non riguarda solo il prodotto ma anche l’importantissima rete di vendita e assistenza: “La capillarità e gli alti livelli di professionalità che caratterizzano la nostra rete ci consentono di essere presenti su tutto il territorio: sono 90 i nostri punti vendita e ben 180 quelli di assistenza”.

Anche Marco Mannocchi, Responsabile Veicoli Commerciali Nissan, ci parla con orgoglio di una gamma trasversale in grado di soddisfare qualsiasi esigenza in termi-

NV200, anche nella versione elettrica, al medio NV300 al grande NV400 fino al NT400 e al pick-up Navara. “Il 2016 - ci riferisce Marco Mannocchi - è stato un ottimo anno in termini di vendite, ci siamo fermati appena sotto le 9.000 unità grazie alla spinta del superammortamento e alle performance dei nostri cavalli di battaglia: NT400 e Navara. Il miglioramento rispetto al 2015 è stato considerevole e per il 2017 prevediamo una quota del 4,2 per cento su un



Toyate ProAce è frutto della collaborazione della Casa nipponica con il Gruppo PSA.



Il medio **Opel Vivaro**, qui in allestimento Vip per il trasporto passeggeri.

nalizzarli e trasformatli in opportunità di vendita. Pensate che è stata proprio la collaborazione con un nostro allestire che ci ha portato all’implementazione dell’NT400 elettrico”.

Corsa Van, Combo Van, Vivaro Furgone e Combi, Movano Van e Combi: con questi prodotti anche il 2016 di Opel è stato archiviato con il sorriso e una crescita a doppia cifra. Il protagonista di passato presente e futuro è sempre e comunque lui, il

allestito Lamberet.

Anche il 2016 di Toyota, seppur con numeri molto più contenuti rispetto a quelli dei marchi esaminati finora, ha visto le vendite dei commerciali in netto rialzo. Merito senza dubbio dell’arrivo del ProAce, anche in versione passeggeri Verso, il gemello di Expert e Jumpy: un vero e proprio ambiente di lavoro su ruote comodo, connesso, versatile e personalizzabile. Il veicolo è andato ad aggiungersi a un’offerta sintetica ma

Quanto e i pick-up Goa a cabina singola e doppia a due e quattro ruote motrici, oltre al pick-up Genio in versione cabina singola 4x2 e 4x4 e cabina doppia 4x4. Le carte vincenti? Sicuramente l’ampia dotazione di serie dei modelli e il competitivo rapporto prodotto prezzo. Che poi parliamo di piccoli volumi ma di una grande rete: sono oltre 60 i concessionari con annesso punto di assistenza tecnica distribuiti su tutto il territorio nazionale. Un Paese, l’Italia, particolarmente importante per il marchio indiano: Mahindra Europe si è dimostrata sempre sensibile alle esigenze locali e di conseguenza ha curato in questi anni lo sviluppo, in collaborazione con allestitori specializzati italiani, di versioni speciali dei suoi veicoli. Oltre a Goa con cassone ribaltabile trilaterale sono disponibili speciali versioni di Goa e Genio allestite con minigrù e piattaforme aeree (come quelle presentate a SAIE 2016), nonché con cassone polivalente gran volume (esposto a EIMA 2016).



FIAT DUCATO

Camper, formula vincente

IN EUROPA, NEGLI ULTIMI DIECI ANNI, BEN 500MILA FAMIGLIE HANNO SCELTO DI VIAGGIARE A BORDO DI UN CAMPER REALIZZATO A PARTIRE DAL DUCATO: UN RIFERIMENTO ASSOLUTO PER GLI ALLESTITORI DELLE “CASE VIAGGIANTI”. NEL 2016, DEI 95MILA CAMPER IMMATRICOLATI, PIÙ DEL 73 PER CENTO È SU BASE DUCATO. SONO I NUMERI DI UN SUCCESSO SENZA EGUALI NEL SETTORE DEGLI AMANTI DEL TURISMO ALL’ARIA APERTA.

PIETRO VINCI
TORINO

Tre camperisti su quattro in Europa scelgono Fiat Ducato come base per il loro camper. È un dato di fatto che in estrema sintesi spiega con efficacia il successo del best seller Fiat Professional tra gli amanti del turismo libero e avventuroso. Per loro, Ducato è testimonial vincente di uno stile di vita sempre sulla cresta dell'onda. Ducato, leader indiscusso del segmento “large van” (da 2,8 a 4,4 tonnellate) in 13 mercati europei, è non a caso l'unico che nasce appositamente per diventare base per camper. In Europa, negli ultimi dieci anni, ben 500mila famiglie hanno scelto di viaggiare a bordo di un camper su base Ducato: un riferimento assoluto per gli allestitori delle “case viaggianti”. Nel 2016, dei 95mila camper immatricolati, più del 73 per cento è su base Ducato. Sempre nel 2016, anno nel quale tra l'altro l'ammiraglia dei van Fiat Professional ha compiuto 35 anni di onorata carriera, Ducato si è aggiudicato, per la nona volta consecutiva, il prestigioso premio assegnato alla “Miglior base per i camper” dai lettori della rivista

tedesca Promobil, ed è in lizza per il decimo titolo nel 2017.

La base camper Ducato è stata progettata e sviluppata insieme ai più importanti produttori di camper europei, per proporre le migliori soluzioni integrate tra base e cellula abitativa.

Fiat Professional dedica molta attenzione alle esigenze di chi viaggia in camper, che conosce profondamente grazie anche alla presenza in 10 saloni europei dedicati ai camper, al sito dedicato fiatcamper.com che conta 52mila visite medie mensili, alla pagina Facebook dedicata “Fiat Ducato Camper” con più di 50mila fan, all'app “Fiat Camper Mobile” con all'attivo più di 90mila download. Investe tempo e risorse destinate al miglioramento continuo di prodotti e servizi tutti dedicati e studiati con Mopar, il brand di riferimento per i servizi, il customer care, i ricambi originali e gli accessori per i marchi del Gruppo FCA.

Negli anni, Ducato base camper è evoluto continuamente sul terreno del prodotto e anche nello sviluppo di servizi che ruotano intorno a chi viaggia in camper. La capacità di ascolto del cliente consente infatti a Fiat Professional di ri-

spondere non solo in maniera puntuale alle esigenze attuali, ma anche di anticipare quelle future. La sintesi di questa attenzione per il cliente è espressa dalla tagline “Travelling with confidence”. Il presupposto di base è che chiunque acquisti un camper non acquista solo un veicolo, ma una vacanza. Per questo motivo, il concetto di servizio non si limita all'assistenza sul prodotto, ma si estende all'assistenza ai clienti in vacanza attraverso una vicinanza costante. Nello specifico, una rete dedicata e capillare, distribuita lungo le rotte più seguite dai camperisti; un Customer Care Center dedicato in cui ogni camperista trova competenza e preparazione sul mondo dei camper;

un'assistenza stradale pronta a intervenire tempestivamente in tutto il continente europeo e non solo. Ogni giorno, 24 ore su 24, il camperista può chiamare il Customer Care e parlare nella sua lingua con uno dei venti “Brand Ambassadors Fiat Camper”. L'Ambassadors Fiat Camper”. L'Ambassadors ha per missione la risoluzione del problema del cliente il più rapidamente possibile, interfacciandosi e coordinando i dipartimenti aziendali coinvolti, e assicurando sempre al cliente un dialogo all'insegna della comprensione e della competenza. Proprio per questo i componenti del team dedicato sono costantemente formati e aggiornati nel corso dell'anno e frequentano le più importanti fiere europee del settore, per cono-

scere sempre meglio e sempre più da vicino il mondo dei camper e dei camperisti. Il Customer Care, poi, è sempre più integrato con il lavoro dell'assistenza stradale e dell'officina: ogni camperista può contare su un'officina mobile pronta a raggiungerlo in ben 44 Paesi diversi e su un supporto telefonico costante e ininterrotto che lo contatta per aggiornarlo su modalità e tempi di riparazione mentre fornisce un sostegno attivo all'officina per facilitare la diagnosi e rendere la consegna dei ricambi il più rapida possibile. L'insieme di queste best practices ha regalato ai camperisti un giorno in più di vacanza, portando alla riduzione di un giorno della media del fermo del mezzo in caso di imprevisti: complessivamente, un servizio utilissimo soprattutto per chi si trova all'estero. Un successo dimostrato, oltreché dalla riduzione dei tempi di risoluzione dei problemi, anche da una soddisfazione del cliente in crescita del 12 per cento rispetto al 2014.

È anche attiva una gamma completa di servizi tutti ritagliati sulle esigenze del cliente motorhome, dall'irrinunciabile estensione di garanzia internazionale “Maximum Care Cam-

per” - che prevede la copertura su tutti i componenti meccanici ed elettrici del Ducato, con diverse opzioni di durata e chilometraggio - all'innovativa applicazione “Fiat Ducato Camper Mobile” che fornisce anche informazioni di carattere turistico. Oggi chi viaggia su un motorhome Ducato ha la sicurezza di avere a disposizione oltre 6.500 punti di assistenza Fiat Professional, attrezzati per la manutenzione e la riparazione della base Ducato, di cui oltre 1.800 punti Fiat Camper Assistance dedicati.

È stato poi recentemente sviluppato un nuovo servizio, denominato Conciergerie, attualmente attivo in Francia, Germania e Gran Bretagna, e che nel corso del 2017 verrà esteso in tutta Europa. Il cliente finale, sempre tramite il numero verde Camper Assistance, potrà parlare con un operatore che lo guiderà alla scoperta di un pacchetto di servizi aggiuntivi e del tutto gratuiti per due anni dalla prima data di immatricolazione del suo camper Ducato Euro 6 e ottenere così informazioni turistiche e assistenza nella ricerca e nella prenotazione di aree di sosta, campeggi, trasporti, ristoranti e molto altro ancora.



INSIEME AL MODELLO FIAT PROFESSIONAL È EVOLUTO UN CERTO MODO DI FARE VACANZA

DUCATO FA LA STORIA DEL CAMPERISMO

Guardare allo sviluppo tecnico del Ducato significa anche ripercorrere l'evoluzione del modo di fare vacanza in camper. Le varie generazioni del modello che si sono susseguite hanno contribuito a cambiare e migliorare le abitudini dei camperisti e la loro esperienza di vacanza, grazie a risposte sempre più specifiche su ognuno dei molteplici aspetti della vita in motorhome. La sesta generazione del modello rappresenta oggi la migliore risposta alle esigenze di guidabilità, comfort, sicurezza, prestazioni, consumi e rispetto per l'ambiente: è nata nel 2014 per rispondere alle nuove esigenze dei clienti offrendo più tecnologia, più efficienza e più valore. E di recente ha debuttato la nuova gamma di motori Euro 6 con tecnologia LPEGR. Oggi, i nuovi motori

Multijet2 Euro6 sono top in class in termini di risparmio di carburante e offrono coppia elevata ai bassi regimi, elemento essenziale per chi guida un camper. Per i nuovi motori MultiJet2 Euro 6 delle basi per camper, Fiat Professional ha sviluppato, grazie alla sua posizione di leadership nel settore, la soluzione più adeguata per rispondere alle esigenze del cliente camper, offrendo una tecnologia unica sul mercato.

La scelta di Fiat è andata nella direzione della tecnologia LPEGR, che permette di rispettare le norme Euro 6 in vigore e presenta importanti vantaggi per le basi camper rispetto alla tecnologia SCR, già impiegata per le soluzioni Fiat Professional dedicate al trasporto persone: razionalità di pro-

gettazione/lay out (non prevede serbatoi/impianti aggiuntivi rispetto alle versioni Euro 5+), assenza di ricarica AdBlue con conseguente maggiore semplicità di manutenzione, e assenza di incremento di peso del veicolo. I propulsori Multijet2 130, 150 e 180 sono disponibili anche con cambio robotizzato “Comfort Matic” per una guida rilassata. L'attuale generazione di Ducato vanta inoltre il peso complessivo ammesso più elevato del segmento, il maggiore carico sull'asse anteriore (fino a 21 quintali) e il maggiore carico sull'asse posteriore nei veicoli con asse posteriore semplice (fino a 25 quintali), nonché la portata più elevata. Il Ducato, poi, ha un ottimo diametro di sterzata per facilitare ogni tipo di manovra.

La compattezza del frontale e della cabina consente uno sbalzo anteriore estremamente ridotto che favorisce la manovrabilità del veicolo e consente di

ottimizzare lo spazio disponibile per la parte abitativa. Un altro punto di forza del modello è il comfort in cabina e per i passeggeri in zona giorno. Il volante regolabile e il servosterzo idraulico si accompagnano ad altri dettagli importanti come le sedute girevoli di tipo Captain Chair. Non mancano i dispositivi di sicurezza attiva e passiva che permettono di viaggiare in tutta fiducia: airbag lato guida e passeggero, ESC con ABS ed EBD; LAC (Load Adaptive Control, sistema di riconoscimento del carico), HBA, Roll-over mitigation e Hill Holder. I viaggiatori possono avere a disposizione, inoltre, il climatizzatore automatico, la comodità dello Speed Limiter e del Cruise Control, il serbatoio maggiorato da 125 litri, la predisposizione per la telecamera posteriore. In cabina, presa USB con ricarica 12V e radio con Bluetooth. L'antenna è integrata nello specchio retrovisore esterno.

TALENTO. UN GRANDE BUSINESS, IN UNO SPAZIO COMPATTO.



**AL SERVIZIO
DEI GRANDI
LAVORATORI.**

TALENTO SI FA CARICO DEL TUO BUSINESS, CON IL MASSIMO DEL COMFORT.
OLTRE ALLA SUA AGILITÀ NELL'ENTRARE ED USCIRE FACILMENTE DAI PARCHEGGI SOTTERRANEI (ALTEZZA 1,97 M), TALENTO UNISCE LA SUA GRANDE COMPATTEZZA ALLA SUA ATTITUDINE A MUOVERSI AGEVOLMENTE IN CITTÀ. CAPACITÀ DI CARICO FINO A 1.200 KG E CON LA BOTOLA CARGOPLUS SOTTO AL SEDILE PASSEGGERO TI PERMETTE DI CARICARE OGGETTI LUNGI FINO A 4,15 M. UN VERO SOSTENITORE DEL TUO GRANDE LAVORO.



PROFESSIONISTI COME TE

RENAULT KANGOO EXPRESS

Nessun limite alla distribuzione

VALENTINA MASSA
MADDALONI

Se Renault Kangoo Express mantiene con determinazione la leadership europea proponendosi come valida soluzione per i professionisti interessati ad avere un veicolo compatto ma capiente. Anche in Italia sono molti i riconoscimenti collezionati dalla furgonetta della Losanga, che ricordiamo rappresenta anche una valida alternativa sul fronte della mobilità alternativa grazie alla popolarità della versione elettrica Z.E..

SULLA CRESTA DELL'ONDA

L'ultima azienda, in ordine di tempo, ad aver accolto Kangoo Express nella propria flotta è la Sell Buy & Commerce di Pastorano (Ce). Presso la sede di Maddaloni (Ce) di Renauto 2000 Srl, storica concessionaria Renault per le province di Caserta e Benevento e centro specializzato Pro+ per i veicoli commerciali, è stata celebrata la fornitura di 9 Kangoo Express 1.5 dCi 90 cv che consentiranno alla Sell Buy & Commerce di sviluppare, presso il sito logistico di Pastorano, localizzato in prossimità dello svincolo di Capua della A1, l'intesa attività di consegna e distribuzione locale e nazionale per i clienti del settore bancario, dei prodotti che costituiscono il merchandising del Calcio Napoli e delle complesse attività in partnership con importanti aziende del settore logistico come GLS e Sogetras.

Artefice dell'importante consegna è un importante dealer del network Renault in Italia; la concessionaria Renauto 2000, parte inte-



L'ULTIMA AZIENDA ITALIANA, IN ORDINE DI TEMPO, AD AVER ACCOLTO KANGOO EXPRESS NELLA PROPRIA FLOTTA È LA CAMPANA SELL BUY & COMMERCE DI PASTORANO. PRESSO LA SEDE DI MADDALONI DI RENAUTO 2000, STORICA CONCESSIONARIA RENAULT PER LE PROVINCE DI CASERTA E BENEVENTO E CENTRO SPECIALIZZATO PRO+ PER I VEICOLI COMMERCIALI, È STATA CELEBRATA LA FORNITURA DI NOVE KANGOO EXPRESS 1.5 dCi 90 CV CHE SARANNO IMPIEGATI IN AMBITO DISTRIBUTIVO.

grante del Gruppo Farina attivo nel settore automotive con una variegata proposta multimarca nelle province di Napoli, Caserta e Benevento, vanta una solida esperienza non solo nella vendita e assistenza della gamma Renault ma anche per quanto riguarda i veicoli commerciali del

brand francese. Ce lo conferma Gregorio Cannoletta, Direttore commerciale di Renauto 2000: "La concessionaria vanta un'esperienza quarantennale. Attualmente vanta tre sedi, a Casapulla e Maddaloni per quanto riguarda la provincia di Caserta e Apollosa in provincia di Benevento. La

consegna di Kangoo Express alla Sell Buy & Commerce testimonia il valore di un modello leader in Europa che si caratterizza per efficienza e funzionalità. In particolare, il propulsore diesel 1.5 dCi da 90 cv è un motore performante che registra consumi e costi di gestione molto contenuti,

ideale per un'azienda impegnata nella distribuzione sia in ambito locale che nazionale".

"La consegna a Sell Buy & Commerce - continua Gregorio Cannoletta - certifica anche il valore dell'impegno messo da Renauto 2000 in quanto centro specializzato Pro+ per i veicoli

commerciali. Siamo uno dei 36 specialisti LCV del network Pro+ italiano di Renault, che fanno parte dei 100 concessionari del brand a livello nazionale. Alla clientela professionale dedichiamo molte attenzioni, con una struttura dedicata che conta su 2 venditori. In particolare, vorrei anche sottolineare la qualità dell'assistenza post-vendita e dei servizi finanziari che mettiamo a disposizione dei clienti che desiderano avere un nostro veicolo. È il caso proprio della Sell Buy & Commerce: grazie alla fattiva collaborazione della finanziaria del Gruppo Renault RCI Banque, che ha creduto nel progetto, e al personale di Renault Italia, la fornitura è avvenuta con leasing a tasso agevolato".

RADICATA NEL TERRITORIO

Renauto 2000 è un punto di riferimento Renault nel Sud Italia. Lo dimostrano i numeri. "Nel 2016 - dice Cannoletta - abbiamo consuntivato la vendita di un centinaio di veicoli commerciali, che fanno parte dei 2.500 veicoli nuovi Renault e Dacia commercializzati. Vanno poi aggiunti circa 600 veicoli usati. Nel mercato dei veicoli commerciali, cresciuto complessivamente del 38 per cento, Renault ha registrato nella nostra area di competenza un incremento del 35 per cento; in ambito automobilistico, su un mercato cresciuto del 20 per cento, Renault ha messo a segno un +30 per cento. Vantiamo un rating di soddisfazione della clientela del 91 per cento. Non possiamo che essere soddisfatti e guardare al 2017 con motivato ottimismo".

I CENTRI DEL NETWORK PER VEICOLI COMMERCIALI TOCCANO QUOTA 700 IN 41 PAESI

RENAULT PRO+, CRESCE L'INVESTIMENTO NELLA SPECIALIZZAZIONE

Si allarga l'offerta di prodotto e si ampliano i servizi di Renault Pro+, il network specializzato nella vendita e nell'assistenza dei veicoli commerciali della Losanga lanciato nel settembre 2015 ha chiuso il 2016 tagliando un importante traguardo: 700 centri sparsi in ben 41 paesi. Intanto si allarga l'offerta di prodotto e si ampliano i servizi messi a disposizione della clientela professionale. Renault Pro+ non fa mistero delle sue ambizioni globali, forte del fatto che Renault è da quasi due decenni il brand numero uno nel mercato europeo dei veicoli commerciali e sta acquisendo un ruolo da protagonista anche in America Latina e Africa.

La filosofia alla base dell'offensiva Pro+ è la stessa che ne ha decretato la nascita: offrire un'ampia gamma di prodotti e servizi costruita intorno alle molte e diverse esigenze lavorative degli utilizzatori professionali. E c'è spazio anche per un originale fuori programma: per celebrare la collaborazione logistica tra Renault Pro+ e Renault Sport Formula One Team, Renault commercializzerà in Europa da questo inizio 2017 una serie limitata di veicoli commerciali della gamma con livrea giallo oro e nera e interni specifici. Renault Pro+ mette a disposizione della clientela professionale anche nuove soluzioni di trazione per gli LCV commercializzati: Extended Grip e Renault X-Track. Inoltre, il Kangoo è adesso disponibile con la trasmissione automatica EDC (Efficient Dual Clutch). La tecnologia Extended Grip garantisce un incremento di trazione quando serve affrontare strade difficili e in presenza di neve, fango o sabbia. È in pratica una trazione 4x2 con un controllo avanzato di trazione. Si attiva manualmente quando il veicolo



è fermo o viaggia a bassa velocità (entro i 50 km/h) premendo l'apposito bottone.

Per la disattivazione sono possibili due modalità: manuale quando il veicolo è fermo o in movimento, premendo il bottone; automatica quando la velocità supera i 50 km/h. Quando il sistema si accorge che quando la trazione sulle ruote è minima, piuttosto che ridurre i giri del motore permette alle ruote di avere un maggiore grip. Il conducente mantiene il controllo dell'intera operazione agendo sul pedale dell'acceleratore.

Nel caso del Renault X-Track la maggiore trazione viene in

aiuto non su asfalto ma su terreni particolarmente impegnativi. Si tratta di una tecnologia che si è evoluta a partire dalla trazione standard 4x2. In pratica, viene erogata una maggiore trazione mantenendo la configurazione 4x2. Le performance sono superiori a quelle dell'Extended Grip al punto che l'X-Track è una valida alternativa alla trazione integrale quando non vengono richieste specifiche abilità off road.

L'X-Track è permanente e si basa su un differenziale autobloccante in grado di trasmettere una porzione della coppia motrice anche quando una delle due ruote dello stesso asse slitta, garantendo sempre e comunque la trazione trasferendo fino al 25 per cento di coppia alla ruota con maggior grip. Il differenziale autobloccante sostituisce il differenziale standard.

L'Efficient Dual Clutch per Kangoo è una trasmissione automatica a sei velocità che combina il comfort e la guidabilità di un cambio automatico con l'efficienza e la riduzione delle emissioni di CO2 che solitamente vengono ascritte al cambio manuale. Include inoltre la funzione hill-start assist. L'EDC si basa sull'impiego alternato delle due frizioni - una per le marce dispari e l'altra per quelle pari più la retro - dotate di sistema di controllo e preselezione.

In movimento, una frizione è inserita mentre l'altra viene preselezionata. Il passaggio delle marce avviene sotto controllo elettronico e nel comfort più totale. La coppia erogata non subisce alcun cedimento ed è praticamente continua. EDC è disponibile in abbinamento con il motore benzina Tce 115 Euro 6b, che eroga una coppia di 190 Nm a 2.000 giri/min. Nel prossimo futuro sarà coinvolto anche il diesel 1.5 dCi.



ALLESTITORE

Buongiorno, io sono **Corrado**, l'allestitore, il protagonista principale del mondo di NETO.

Io non pago nulla per essere visibile nella vetrina di NETO.

Decido qualche minuto del mio tempo per tenere aggiornati i miei prodotti su **NETO body**, ma il ritorno è eccezionale: i miei prodotti e la mia azienda sono visibili in tempo reale su tutte le portali dei venditori, concessionari e dei consulenti del noleggio. In tutti i paesi in Europa dove voglio vendere.

Con **NETO analytics** posso perfino controllare, dal mio tablet, tutte le performance di visibilità generate da NETO e buone come e numero di telefonate dei venditori e dei consulenti interessati ai miei prodotti.

Con NETO posso evitare di sprecare soldi in pubblicità. Sono visibile sempre e gratis.

CLIENTE

Buongiorno, io sono **Marco**, il Cliente, e ho deciso di acquistare un veicolo commerciale per la mia attività.

Una scelta difficile, in un mare di proposte diverse. Per essere sicuro di fare una scelta ponderata, ho provato **NETO live** per poter configurare di veicoli commerciali che parte proprio dal bisogno del cliente.

Una trovata semplice, efficace e davvero pensata per me e per il mio lavoro. Non posso riparmi in concessionari, perché sono sempre impegnato con la mia attività. Con **NETO live** ho ottenuto quello che cercavo, in modo veloce, senza muovermi dalla mia scrivania.

Ho trovato la combinazione giusta per le mie esigenze professionali: un pacchetto completo di veicolo, allestimento e accessori, tutto ho ricevuto un voucher di invito presso la concessionaria più vicina alla mia zona.

Un servizio impeccabile.

VENDITORE JUNIOR

Buongiorno, io sono **Mattia**, un venditore junior fresco di nomina nel settore dei veicoli commerciali. Fino a ieri vendevo le autovetture e facevo la pre-consegna dei mezzi.

Con **NETO dealer** non ho bisogno di esperienza e neanche di una formazione estesa. Mi basta consultare i miei clienti sulla loro esigenza pratica, poi NETO fa tutto per me. Prima devo selezionare per scegliere bene il paese, le richieste (dimensioni e prestazioni), l'assetto (ruota singola o ruote gemellate) e anche alla sede, troppi dati da gestire!

Con NETO questo problema non c'è più, io imposto le esigenze del cliente (con la risposta, quale strada percorre abitualmente, la sua patente, la esigenza di carico o di accesso alla cabina) e NETO sceglie l'allestimento e il veicolo che meglio soddisfano la sua esigenza. Anche gli optional sono selezionati automaticamente da NETO in base all'allestimento e ai bisogni del cliente. Io non posso commettere errori.

Con NETO ho iniziato a vendere e a prendere ordini fin dal primo giorno del mio scatto e la concessionaria non spende più i soldi per la mia formazione. Un bel risparmio.

VENDITORE SENIOR

Buongiorno, io sono **Francesco**, un venditore senior di provata esperienza nel settore dei veicoli commerciali. Nessuno può insegnarmi nulla in questo settore.

Quando **NETO dealer** nella mia committenza ha iniziato però un mondo di vendite, anche per i venditori esperti. Invece di le informazioni di cui ho bisogno sono tutte raccolte insieme e sono sempre aggiornate: allestimenti, accessori, liste prezzi, normative. Non devo più tenere un archivio pieno di documenti. Ho posso conoscere nuovi allestimenti ed esplorare nicchie di mercato, perché molto remunerative, che prima non ero in grado di gestire.

Con **NETO pro** posso perfino consultare l'indirizzo di un mio cliente o il mio archivio. Finalmente posso andare a cercare i miei clienti direttamente a casa loro, senza aspettare che vengano in concessionaria. E modo migliore per avere la loro attenzione.

Inoltre, ho scoperto che molti clienti arrivano spontaneamente a trovarmi. Ho capito che **NETO live** li raccoglie dal web e li porta poi da me. Così quando arrivano, sappiamo esattamente di cosa hanno bisogno. E se non vengono loro li chiamo io, visto che **NETO live** mi avverte subito e mi fornisce tutti i dati del potenziale cliente. Siamo al centro del mercato.

COSTRUTTORE

Buongiorno, io sono **Gabriele**, il responsabile vendite della casa automobilistica. Ho bisogno di spingere i concessionari verso il mio obiettivo e di controllare le loro performance.

Grazie a **NETO analytics** oggi sono in grado di controllare agevolmente ogni destino e ogni venditore per monitorare la sua attività quotidiana, posso avere una visione completa sui preventivi, usi, i miei ricavi, i tempi di reattività di ogni venditore rispetto al lead e all'arrivo finale di prodotti in base alle nostre dei clienti, regione per regione, mese per mese.

Con **NETO analytics** posso finalmente anticipare le azioni commerciali sulle rete e prendere le dovute contromisure senza attendere di verificare le imitazioni e le altre cose. Analizzando la qualità e la tipologia dei preventivi anticipo le azioni della concorrenza.

Inoltre, sono io che scelgo gli allestimenti all'interno di NETO per la mia rete. A tutti questi allestimenti garantisco una visibilità eccezionale sulla mia forza vendita e quindi ho deciso loro in cambio servizi privilegiati per i miei concessionari: prezzi migliori, tempi di consegna più brevi, garanzie più lunghe e programmi di supporto per garantire un adeguato stock di prodotti completi.

SOCIETA DI NOLEGGIO

Buongiorno, io sono **Fabrizio**, il responsabile commerciale di un'importante società di noleggio a lungo termine. Per me la materia dei veicoli commerciali prima era davvero complessa. Di allora, il veicolo commerciale è un semplice strumento per completare l'azione commerciale, gli allestimenti, le normative e i trucchi del mestiere.

Grazie a **NETO rent** ora il processo di qualifica è decisamente più semplice ed efficace. La piattaforma ti spiega di leggerezza il prodotto migliore per il mio Cliente, partendo dalle sue reali esigenze di lavoro.

NETO rent cambia l'allestimento, i suoi accessori, il veicolo e gli optional del veicolo attraverso un processo automatico che sconfigge qualsiasi tipo di errore. Gli allestitori, che lavorano in base agli accordi commerciali, partecipano attivamente al processo attraverso la fornitura di prodotti standard, rapida rispondenza e chiamate on demand in tempo reale. Un sistema rivoluzionario di pari d'appalto on-line.

Tutto il processo è controllabile e misurabile con **NETO analytics**. La piattaforma è integrata con il mio strumento di gestione. Alla fine del processo ottengo quindi un'offerta completa e personalizzata, comprensiva del canone di noleggio e dei servizi.

NETO | Business Intelligence
for road transport

www.neto.center

Thinking as **NETO** – Living as **NETO** – Acting as **NETO**

SU STRADA / DACIA DOKKER BENZINA-GPL

Furgonetta brillante e funzionale



DOPO IL SUCCESSO REGISTRATO SU SANDERO E SANDERO STEPWAY, VENDUTE CON ALIMENTAZIONE GPL PER OLTRE UN TERZO DELLE UNITÀ COMPLESSIVE, IL GRUPPO RENAULT PROPONE IL MOTORE TCE, CON CONSUMI ED EMISSIONI MINIMI E IN PRESENZA DEL DISPOSITIVO START & STOP, ANCHE SULL’AFFIDABILE E ROBUSTO DOKKER VAN. INTATTA LA CAPACITÀ DI CARICO AI MASSIMI LIVELLI DEL SEGMENTO: GRAZIE ALLA MODULARITÀ INTELLIGENTE DACIA EASY SEAT, SI OTTIENE UN VOLUME DI 3,9 MC E LA POSSIBILITÀ DI TRASPORTARE FACILMENTE OGGETTI DI TRE METRI DI LUNGHEZZA.

MAX CAMPANELLA
BRESCIA

Furgonetta affidabile e robusta, con capacità di carico ai massimi livelli del segmento, grazie a una modularità intelligente del sedile passeggero, Dacia Dokker Van è la soluzione del marchio rumeno del Gruppo Renault alle esigenze del mondo del lavoro di oggi: un veicolo commerciale maneggevole come una vettura, dalle dimensioni compatte ma che propone un generoso volume (siamo a 3,3 mc con una lunghezza di carico di 1,9 m per una portata utile di 750 kg). Nel Dokker Van, Dacia potenzia i suoi punti forti mettendo a profitto la competenza della Losanga: la progettazione di numerosi componenti è stata realizzata in conformità con il capitolato utilizzato da Renault per i suoi veicoli commerciali e il nuovo modello è stato sottoposto ai severi test riservati ai modelli Renault di tale categoria, che rispecchiano l'utilizzo dei professionisti più esigenti.

Prima di metterci al volante, cattura la nostra attenzione la porta laterale scorrevole - presente da entrambi i lati per la massima comodità del professionista - decisamente ampia, tale da garantire una grande facilità di utilizzo. Le porte laterali scorrevoli sono ampie 70,3 cm e, progettate per rivelarsi particolarmente robuste, si aprono entrambe

senza sforzi, grazie a una maniglia sovradimensionata. Le porte posteriori asimmetriche, a battente, si aprono a 90 gradi e sono bloccate da un sistema di ritenuta. L'arresto si sblocca con grande semplicità, con una maniglia posta all'interno della porta posteriore, e consente un'apertura della porta a 180 gradi.

La portata utile di Dacia Dokker Van aumenta ulteriormente grazie a un'intelligente opzione: Dacia Easy Seat, grazie al quale il sedile passeggero diventa polivalente, si ribalta a tavolino e si ripiega a portafoglio contro il cassetto portaoggetti in plancia, liberando una lunghezza di carico di 2,42 metri, o volendolo lo si può estrarre addirittura dal veicolo, ottenendo un volume di carico di 3,9 m3 e la possibilità di trasportare facilmente oggetti di tre metri di lunghezza (la lunghezza di carico arriva esattamente a 3,11 metri). Con questi valori, Dacia Dokker Van si classifica tra i più funzionali del segmento, senza compromessi in tema di comfort del passeggero, perché il Dacia Easy Seat è anche regolabile in lunghezza e conserva uno schienale reclinabile.

Sulla carta i consumi ridotti delle versioni Diesel, abbinati ai tre anni/100mila km di garanzia, offrono al professionista la certezza di affidabilità e costi d'esercizio contenuti. Ma noi, consapevoli della strategia del Gruppo Renault, che con il marchio Da-

cia sta puntando fortemente sull'alimentazione a Gpl, scegliamo la versione 1.6 bi-fuel benzina-Gpl da 85 cv. L'accensione avviene sempre a benzina e - a meno di non impostare, con l'apposito tasto,

tragitto extraurbano, del quale approfittiamo per dare un occhio all'abitacolo. A bordo, Dacia Dokker è un veicolo estremamente pratico e versatile: quanto il design esterno è robusto e affidabile, tanto al



il proseguimento dell'utilizzo a benzina - il sistema in automatico converte l'alimentazione a Gpl quando il motore ha raggiunto la necessaria temperatura: nei mesi invernali può occorrere la percorrenza di quattro-cinque chilometri o circa cinque minuti. Ma del passaggio benzina-Gpl non ci accorgiamo, a meno di non prestare attenzione alla piccola pulsantiera, che lampeggia di giallo in modalità benzina e resta stabile sul verde in modalità Gpl.

Crafter è presente sul mercato
Brescia, in via Cassanese, 111



Moderno e funzionale il cruscotto di **Dacia Dokker Van**: ogni comando è a portata di mano.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Dacia
Nome: Dokker Van
Carrozzeria: Furgone 2 posti, porta scorrevole lato destro e sinistro e porte posteriori lamierate, apertura 180°.
Motore: 1.6 benzina-gpl con Start&Stop. Cilindrata: 1.598 cc. Carburante: benzina e gpl. Potenza max: 85 cv. Coppia max: 134 Nm (benzina) e 131 Nm (gpl) a 2.800 giri/min.
Livello ecologico: Euro 5.
Cambio: manuale 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.360; larghezza 1.730; altezza 2.500; altezza 1.820.
Peso totale a terra: 3,5 t.
Volume di carico: 12,4 mc.
Diametro di sterzata: 13,6 m (tra marciapiedi), 14,1 m (tra muri).
Dotazioni: chiusura centralizzata selettiva con chiave a tre pulsanti, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e riscaldabili, climatizzatore manuale, radio cd 16 BT Usb con comandi al volante, controllo della velocità di crociera, sistema di assistenza al parcheggio "park assist", computer di bordo, paratia divisoria intera vetrata, copriruota integrali, luci diurne.
Consumi: 7,2 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 188 g/km

suo interno Dacia Dokker si distingue per un abitacolo altamente sfruttabile e confortevole. Sulla scia di Dacia Lodgy, gli interni hanno guadagnato in termini di comfort, modernità e praticità e accolgono il sistema multimediale Media Nav, composto da un grande touch screen 18 cm da 7" con navigatore, radio, connettività e telefonia Bluetooth. A nostra disposizione, limitatore di velocità, radar di retromarcia e ESP.

In autostrada possiamo accorgerci di tutti i principali equipaggiamenti di comfort e sicurezza a nostra disposizione, quali servosterzo, ABS, airbag passeggero, alzacristalli e chiusura centralizzata elettrica. Completa la dotazione di serie, pensata ad hoc per le esigenze dei professionisti, la paratia tubolare a protezione del conducente. Ma un'ampia gamma di Smart Business options permette di personalizzare Dokker Van secondo le differenti esigenze del professionista: per rispondere nel miglior modo possibile alle esigenze di artigiani e commercianti, vi sono molteplici possibilità di trasformazione e un'ampia gamma

di accessori. Numerosi Pack Business consentono di personalizzare il veicolo mantenendo sempre un vantaggio economico. I Pack si distinguono per tipologia: comfort a bordo (Clima&Sound, Clima&Nav e Comfort), funzionalità (Pack Modularità, con il sistema Dacia Easy Seat, e Pack Glass per rendere il furgone vetrato) e look, con il Pack Style.

Il motore TCe - che garantisce consumi ed emissioni minimi grazie anche alla presenza del dispositivo Start & Stop che ottimizza consumi e emissioni - in termini di prestazioni garantisce lo stesso piacere di guida sia che si guidi a benzina sia con alimentazione a Gpl. Su Sandero e Sandero Stepway questo propulsore ha riscosso molto successo: oltre un terzo delle Sandero e Sandero Stepway vendute sono con alimentazione Gpl, posizionando il modello Sandero nella Top 5 dei modelli del segmento B venduti con alimentazione Gpl.

Dopo il successo registrato con il motore turbo Gpl lanciato su Sandero, Sandero Stepway e Logan - la multi-spazio scelta anche da molti professionisti - nella sua gamma Dacia propone lo stesso motore Gpl su Duster, Dokker e Lodgy, completando così la gamma con un'offerta 100 per cento Gpl. Un'offerta proposta a un prezzo decisamente competitivo, sulla consolidata lunghezza d'onda del marchio rumeno: su tutta la gamma Dacia la motorizzazione Gpl viene offerta con un sovrapprezzo di soli 500 euro rispetto alla versione di riferimento, con relativa motorizzazione benzina. In alternativa, Dokker Van è disponibile nelle motorizzazioni diesel 1.5 dCi 75 cv S&S e 1.5 dCi 90 cv S&S.

PEUGEOT TRAVELLER DALLA A ALLA Z

Viaggio nel multispazio

PIETRO VINCI
MONZA

Con Traveller la famiglia dei grandi veicoli Peugeot cresce con un multispazio Combi in grado di ospitare fino a 9 persone, con un comfort di alto livello e spazio in corrispondenza di tutti i posti. Una proposta che consente al Leone di soddisfare svariate esigenze di mobilità delle persone, dalla famiglia numerosa alla clientela VIP e business. Ecco nel dettaglio le caratteristiche principali del Traveller.

A COME ALLESTIMENTI. Nei livelli di allestimento Active o Allure Traveller privilegia la modularità e la versatilità. La fila 2 si compone di un divano frazionato 2/3 - 1/3, le cui 2 parti sono completamente indipendenti, come nella fila 3, oppure di due sedili singoli con braccioli. In entrambi i casi, i sedili estraibili e scorrevoli permettono tutte le configurazioni, e di trasportare fino a 8 persone con i loro bagagli, o di lasciare solo i 2 sedili anteriori.

B COME BUSINESS. Traveller ha un occhio di riguardo per la sofisticata clientela business, a cui dedica ben due versioni specifiche, denominate appunto Business e Business VIP, dimostrandosi all'altezza delle sfide della concorrenza in termini di soluzioni alto di gamma per i professionisti. La possibilità di utilizzare Traveller come auto di rappresentanza o shuttle qualifica ulteriormente l'offerta top della multispazio francese.

C COME CONSUMI. Le motorizzazioni Euro 6 turbodiesel, abbinate a un peso del veicolo ridotto da 100 a 400 kg rispetto ai veicoli del segmento di potenza equivalente, permettono a Traveller di registrare livelli di consumi record: il 1.6 BlueHDi 95 con cambio manuale a 5 marce registra consumi a partire da 5,5 l/100 km, pari a 144 g/km di CO₂; il 1.6 BlueHDi 115 S&S con cambio manuale a 6 marce a partire da 5,1 l/100 km, pari a 133 g/km di CO₂; il 2.0 BlueHDi 150 S&S con cambio manuale a 6 marce a partire da 5,31 l/100 km, pari a 139 g/km di CO₂; e il 2.0 BlueHDi 180 S&S con cambio automatico EAT6 a partire da 5,8 l/100 km, pari a 151 g/km di CO₂.

D COME DIMENSIONI. Tra-



veller è disponibile in 3 lunghezze da 4,60 m a 5,30 m (Compact, Standard, Long) e ha un'altezza di soli 1,90 m, rara nel segmento. Le versioni Standard e Long, da 4,95 m e 5,30 m, si collocano al centro del mercato. La versione Compact da 4,60 m, unica nel segmento, permette anch'essa di accogliere fino a 9 persone con comodità in tutti i posti. Con le sue dimensioni e i suoi sbalzi ridotti, il multispazio Peugeot offre una grande maneggevolezza per l'utilizzo quotidiano, anche in ambito urbano.

E come Economia. Traveller è un veicolo estremamente moderno perché risponde con efficienza alle esigenze della mobilità odierna, fortemente orientata al contenimento delle spese di gestione. Ha per esempio un costo di utilizzo molto competitivo, segnata molto grazie ai consumi di carburante "Best in Class" e ai suoi intervalli di manutenzione di 40.000 km o 2 anni.

F COME FAMIGLIA. Sin da primo sguardo, Traveller rivela la sua appartenenza alla famiglia delle automobili Peugeot. I proiettori incastonati nella carrozzeria rimandano alla berlina compatta 308 e la firma luminosa a Led, integrata nei fari a boomerang cromati, fa riferimento alla stradista 508.

G COME GRIP CONTROL. È un sistema di motricità estesa, brevettato dal Gruppo PSA che permette di estendere il campo di utilizzo di Traveller alle strade o ai tragitti con scarsa aderenza e di continuare ad avanzare laddove un veicolo a due ruote motrici ri-

marrebbe bloccato. Si adatta al tipo di terreno che incontra, agendo sulle ruote anteriori, ma lascia sempre il controllo al conducente, il quale può decidere in qualsiasi momento di lasciare agire l'intelligenza di questo equipaggiamento secondo la modalità Standard, oppure selezionare, sulla rondella zigrinata ubicata sulla consolle centrale del cruscotto, la modalità che desidera utilizzare: Neve, Fango, Fuoristrada, Sabbia, ESP Off.

H COME HOTSPOT. Grazie all'hotspot wifi, al Bluetooth, ai terminali di ricarica a induzione e alla cuffia da realtà virtuale, Traveller dimostra che a bordo di un veicolo super attrezzato tutto è possibile per mantenere attivo ogni collegamento con il mondo esterno e trasformare la multispazio del Leone in un vero e proprio ufficio mobile.

I COME I-LAB. Il Traveller i-Lab è lo studio di uno Shuttle VIP per un viaggio iperconnesso. Il concept si basa sul nuovo Peugeot Traveller; con esso il Leone presenta la sua visione del futuro per una clientela Business, dove la connettività rivoluziona i servizi offerti per un'esperienza di viaggio inedita e fluida. Per gli invitati a bordo, il tragitto diventa un momento favorevole al lavoro. I quattro sedili singoli sono disposti "faccia a faccia" intorno a un touchscreen gigante da 32" sostenuto da un'arcata.

L COME LUNOTTO. Il lunotto apribile è un equipaggiamento raro nel segmento di appartenenza di Traveller. Permette di caricare facilmente il bagagliaio, anche in caso di spazio

parcheggio troppo angusto per aprire il portellone. È disponibile di serie sui Traveller Active e Allure.

M COME MOTORI. Le motorizzazioni BlueHDi moderne ed efficienti Euro 6 hanno un range di potenze da 95 a 180 cv. L'unità BlueHDi 95 da 1.6 litri con cambio manuale a 5 marce è affiancata dalla BlueHDi 115 S&S da 1.6 litri con cambio manuale a 6 marce, dalla BlueHDi 150 S&S da 2.0 litri con cambio manuale a 6 marce e dalla BlueHDi 180 S&S da 2.0 litri con cambio automatico EAT6.

N COME NOISE. Il controllo della rumorosità al fine di completare e ottimizzare il comfort generale dei passeggeri e del conducente, è stato al centro del lavoro dei progettisti Peugeot. L'acustica non è stata trascurata e Traveller propone un livello di comfort acustico ai massimi livelli del segmento.

O COME OFFERTA. Peugeot Traveller viene offerto con un listino prezzi chiavi in mano



Traveller è disponibile in tre lunghezze da 4,60 a 5,30 metri (Compact, Standard e Long) e ha un'altezza di soli 1,90 metri.

che parte da 29.900 euro del modello Business Compact con motore BlueHDi 95 fino ad arrivare ai 44.600 euro della Allure Long BlueHDi 180.

P COME PORTE. Con le porte laterali scorrevoli con accesso senza chiave è possibile aprire e chiudere le porte anche con le mani occupate. Que-

st'equipaggiamento inedito sul mercato sblocca e apre le porte laterali scorrevoli con un semplice gesto del piede; basta avere su di sé la chiave elettronica. Allo stesso modo, chiude le porte e blocca automaticamente il veicolo. Le porte scorrevoli motorizzate si aprono agendo su un pulsante sia dai posti anteriori sia da quelli posteriori della fila 2 per facilitare la vita del conducente e l'accesso dei passeggeri a bordo.

Q COME QUALITÀ. La qualità costruttiva di Traveller è testimoniata tra l'altro dalle soluzioni adottate per i collegamenti al suolo, con avanzato Pseudo Mac Pherson ridimensionato e nuovo retrotreno di tipo a triangolo obliquo in grado di sostenere un carico utile di 1.400 kg per potere sfruttare i 9 posti e il volume del bagagliaio. Il servosterzo elettroidraulico con barra antirullo posizionata davanti alla cremagliera ottimizza il raggio di sterzata.

R COME REGOLATORE DI VELOCITÀ ATTIVO. Traveller dispone di diversi equipaggiamenti di aiuto alla guida di ultima generazione. Uno di questi è il Regolatore di velocità attivo, un regolatore/limitatore di velocità con funzione di regolazione estesa rispetto alla distanza dal veicolo che precede. Questa funzione è particolarmente adatta alla guida in autostrada in condizioni di traffico semi-intenso o fluido ed evita di disattivare sistematicamente il regolatore ogni volta che c'è davanti un veicolo. Infatti, appena il radar rileva la presenza di un veicolo, viene mantenuta una distanza costante riducendo automaticamente la velocità del veicolo fino a 20 km/h grazie al freno motore, mediante un'azione sull'acceleratore. Quando la carreggiata si libera, il regola-

ELEGANTE E
RAFFINATO, ADATTO A
SVARIE ESIGENZE DI
MOBILITÀ, DALLA
FAMIGLIA AL
PROFESSIONISTA, IL
NUOVO MULTISPACIO
COMBI DEL LEONE È
UN CONCENTRATO DI
SOLUZIONI PER IL
VIAGGIO ALL'INSEGNA
DEL COMFORT E DELLA
SICUREZZA.
DISPONIBILE IN TRE
LUNGHEZZE, DUE
ALLESTIMENTI E
VERSIONI BUSINESS E
BUSINESS VIP,
TRAVELLER VIENE
OFFERTO A PARTIRE DA
29.900 EURO.

sinquinamento più efficace del mercato con il catalizzatore SCR (Selective Catalytic Reduction) posizionato a monte del FAP (Filtro Attivo anti Particolato) con additivo AdBlue che, con un serbatoio da 22,4 litri, assicura un'autonomia di 15mila km.

T COME TOUCHSCREEN. Peugeot Traveller inaugura un nuovo touchscreen capacitivo da 7", che integra il sistema multimediale. Sono riuniti tutti i servizi dedicati a semplificare i tragitti e la guida. Basta sfiorare lo schermo con un dito o usare i comandi vocali. Il riconoscimento vocale offre una sicurezza in più, soprattutto per l'utilizzo delle funzioni Navigazione, Telefono e Media senza dovere distogliere lo sguardo dalla strada.

U COME UTILITY. Traveller offre fino a 74 litri di vani portaoggetti aperti o chiusi presenti nell'abitacolo. Il volume del bagagliaio è pari a 1.500 litri (1.384 dmc) e raggiunge i 4.900 litri (4.554 dmc) grazie ai sedili delle file 2 e 3 completamente rimovibili. Unica nel segmento, la versione Compact accoglie fino a 9 persone a bordo o 3.600 litri (3.397 dmc) di volume del bagagliaio in una lunghezza di soli 4,60 metri.

V COME VERSIONI. Oltre agli allestimenti Active e Allure, Traveller è disponibile nella versione Business VIP che per i passeggeri posteriori significa una configurazione a 4 o 5 posti, disposti "faccia a faccia", con i sedili in pelle. La configurazione salotto con 4 sedili singoli è alternativa a quella con 5 sedili con opzione divano tre posti nella terza fila. La soluzione Traveller Business va incontro alle esigenze dei professionisti, in termini di configurazione dei sedili e degli equipaggiamenti di comfort.

Z COME ZONE DI PERICOLO. Le "Zone di Pericolo" completano l'offerta in opzione di Peugeot Connect che comprende anche le informazioni sul traffico in tempo reale da TomTom Traffic; la localizzazione e i prezzi delle stazioni di servizio e dei parcheggi; le informazioni meteo e la ricerca locale di punti d'interesse (POI).



APE E PORTER, I DUE
CAVALLI DI BATTAGLIA
DI PIAGGIO NON SOLO
IN ITALIA MA ANCHE A
LIVELLO
INTERNAZIONALE.
CONCEPT VINCENTI,
DIMENSIONI
COMPATTE, ELEVATA
CAPACITÀ DI CARICO E
UNO STRAORDINARIO
APPEAL: SONO I
SEGRETI DEL SUCCESSO
DEI MODELLI DI
PONTEDERA. A
COMINCIARE DA APE
CALESSINO,
DECLINAZIONE
GLAMOUR E ORIGINALE
DELL'INOSSIDABILE
APE.

FABIO BASILICO
PONTEDERA

Mentre la mitica Ape si avvicina a passo spedito verso il suo 70° compleanno, simboleggiando con la sua incredibile longevità l'evoluzione continua del trasporto tra XX e XXI secolo, Piaggio Commercial Vehicles viaggia a gonfie vele verso nuovi traguardi, potendo contare su una gamma variegata in grado di soddisfare le esigenze di trasporto leggero di tanti professionisti. Abbiamo chiesto a Vincenzo Scardigno, Responsabile veicoli 3-4 ruote Emea ed Emerging Markets Piaggio Commercial Vehicles, di fare il punto sulla strategia Piaggio CV all'inizio del nuovo anno, con particolare riferimento al Porter e all'Ape Calessino, ennesima declinazione di un'icona autentica rappresentante del "made in Italy".

A SUO AGIO NEI CENTRI STORICI

Cominciano a vedersi in alcune città storiche italiane Ape che attraversano i centri urbani accompagnando i turisti. Ma Piaggio Ape in versione Calessino è già un successo in altri Paesi d'Europa: quali sono le città nelle quali è diventata un'icona? "Ape Calessino - risponde Vincenzo Scardigno - è un fenomeno nel fenomeno: l'unico modello che nasce per muovere persone anziché merci e che più degli altri evoca il periodo della 'Bella vita', i miti cinematografici degli anni '60, le bellezze italiane e il nostro concetto unico di come fruirla. Per questi motivi è stato naturale proporsi come mezzo originale per un sightseeing di qualità, come shuttle esclusivo per location particolari che vanno dai golf club ai resort prestigiosi, come veicolo ricreativo unico per momenti speciali quali ricevimenti e matrimoni. Questa peculiare mission è stata recepita rapidamente e positivamente ovunque: se in Italia la capillarità delle Rete ha facilitato la penetrazione, all'estero l'italianità è stato l'elemento in più che ha affascinato il target e ha 'chiuso il cerchio', aggiungendo al ventaglio di utilizzi quello

INTERVISTA A VINCENZO SCARDIGNO, RESPONSABILE VEICOLI 3-4 RUOTE

Quel Calessino che



Vincenzo Scardigno, Responsabile veicoli 3-4 ruote Emea ed Emerging Markets Piaggio Commercial Vehicles. Sopra, l'Ape Calessino in azione e, sotto, un Porter Electric Power.

dell'advertising, di originale mezzo di comunicazione sulla cui unicità e tipicità far leva per comunicare il proprio prodotto. In termini concreti, i mercati ove Ape Calessino è più apprezzato sono in generale quelli dove il clima è più mite, vista la configurazione di prodotto. Un esempio su tutti è il Portogallo, la cui capitale Lisbona rappresenta una vera e propria case history per l'utilizzo turistico, ma non sono da meno anche la Spagna, con le sue coste e isole mediterranee e non, e la Francia, da Parigi a Nizza. Tutto ciò non significa che Ape Calessino non goda di estimatori anche in altri paesi, uno fra tutti la Germania, dove è addirittura stato oggetto del desiderio di una promozione a premi di un notissimo brand italiano di caffè".

Quali sono le caratteristiche che rendono Ape Calessino praticamente unico nel suo

settore? "Il prodotto in sé, direi. È unico non tanto perché non ha competitor o imitazioni quanto perché è immediatamente riconoscibile, eye-catching, vintage ma contemporaneo, tipicamente italiano e, soprattutto, capace di evocare positività, spensieratezza, simpatia ma, allo stesso tempo, anche esclusività e stile con un tocco di understatement. Insomma, Ape Calessino distingue sé stesso e chi lo usa. E, infine, non dimentichiamoci che ha un prezzo corretto, elemento fondamentale affinché una bella idea di prodotto si trasformi in un reale successo commerciale. Mi permetta di sottolineare questo aspetto perché l'accessibilità economica ha un'importanza realmente determinante in questo caso. Torno al caso di Lisbona, dove circolano ormai più di 300 Ape per il sightseeing, ma potrei parlare nello stesso modo di O-

prietary e illustra appassionatamente la propria città, spesso le parti più vere della stessa, dando più che un servizio, facendo vivere un'emozione".

AL PASSO CON I TEMPI

"Ape - aggiunge Scardigno - ha quindi raccolto le potenzialità di molti giovani trasformandole in posti di lavoro stabili e soddisfacenti. E questo fenomeno è ben visibile anche in altri segmenti in cui operiamo, primo fra tutti quello dello street food. Anche qui passione e intraprendenza hanno trovato un valido alleato in Ape Classic, che è oramai diventato un fenomeno di successo a livello europeo grazie alla sua unicità ma anche alla sua accessibilità economica. Su Ape lo street food è un modello di business che, proprio come i prodotti finali che propone, è alla portata di tutti. Con un investimento relativamente contenuto rispetto ad altri mezzi si può infatti avviare un'attività molto proficua differenziandosi con creatività. Ciò che ha successo oggi è l'offerta di qualità, sfiziosa, diversa dal solito: specialità italiane, locali, particolarità del territorio o etniche, bistrot, rivisitazione originali e creative dei classici come i burger, pizza, fritto. Tutto questo può essere riassunto dalla parola originalità e, con il suo physi-



EMEA ED EMERGING MARKETS PIAGGIO COMMERCIAL VEHICLES

fa tanto moda



que du rôle, Ape ha dimostrato di essere il veicolo ideale per rappresentare tale concetto, di fatto creando un segmento nuovo insieme a un numero interessante e crescente di posti di lavoro. Mi lasci infine sottolineare che il fenomeno, seppur già interessante, ha un potenziale ancora tutto da sfruttare. Sia l'attività relativa al seightseeing sia quella relativa al commercio ambulante sono infatti regolate da normative locali eterogenee ma in generale non proprio facilitanti. Qualora, in considerazione delle positive ricadute in termini di occupazione, gli enti adottassero un atteggiamento di apertura, come in alcuni casi sta già accadendo, il business potrebbe conoscere una decisa accelerazione, con buona pace del neo-imprenditorismo giovanile".

A quando risale il primo modello Ape e quale ne è stata l'evoluzione in tutti questi anni? "Ape è stata presentata come concept al Salone Internazionale del Ciclo e Motociclo di Milano ma il lancio vero e proprio avviene ufficialmente con produzione in larga scala nel 1948. Si avvicina quindi il 70° compleanno per questo mezzo dalla simpatia unica, conosciuto in tutto il mondo e dotato di una versatilità senza pari".

Qual è stata l'intuizione geniale che ha portato questo modello a un successo straordinario? "Alla base di ogni successo commerciale vi sono un concept che coglie nel segno di bisogni reali, un prodotto che lo incarna fedelmente, un corretto posizionamento di prezzo e una distribuzione in grado di renderlo disponibile a tutti. Nel nostro caso, il concept è stato espresso come meglio non si può dalle parole del suo ge-

niale progettista Corradino D'Ascanio, padre anche della Vespa: 'Si trattava di colmare una lacuna nei mezzi di locomozione utilitaria del dopoguerra, portando sul mercato un motofurgone di piccola cilindrata, di limitato consumo e di modesto prezzo di acquisto e di manutenzione, facile alla guida, manovrabile nel più intenso traffico cittadino, e soprattutto adatto e sollecito e pronto al trasporto a domicilio della merce acquistata nei negozi'. C'è da aggiungere solo che la configurazione a tre ruote, le cui due posteriori sono motrici, ha in breve tempo permesso ad Ape di affermarsi come mezzo perfetto anche per i contesti extraurbani, specialmente in quelli agricoli, dove la sua vocazione di bene strumentale economico, infaticabile ed estremamente affidabile ha trovato ideale applicazione. Il posizionamento di Ape è stato poi espresso con chiarezza e sintesi dallo slogan delle prime campagne pubblicitarie che Piaggio effettuò per comunicare il prodotto ovvero 'Ape, il veicolo che vi aiuta a guadagnare'. E, all'alba del suo settantesimo compleanno, possiamo affermare con orgoglio che durante tutta la sua storia Ape non è mai venuta meno al proprio posizionamento".

PORTER COMPIE VENTICINQUE ANNI

Al suo fianco Ape ha nella gamma un valido alleato: con Porter qual è stata la sfida di Piaggio? "Piaggio ha saputo evolvere il prodotto di pari passo all'evoluzione della propria clientela, talvolta addirittura in anticipo sulla medesima, spingendo così Ape, con il lancio del modello TM, fino al limite delle prestazioni



Ape Calessino è un concentrato di simpatia e stile. In alto, un Porter pianale fisso.

che la sua particolare configurazione impone. Tali limiti possono essere superati solo adottando una configurazione diversa e nel 1990 vede infatti la luce Ape Poker, il primo Ape a quattro ruote. Ma la strada è stata percorsa esclusivamente con compiti d'avanguardia per preparare il campo al lancio nel 1992 di un vero veicolo commerciale N1, ovvero il Porter. È lo sviluppo della gamma a quattro ruote che ne ha assicurato l'espansione, intercettando la richiesta di contenuti professionali crescenti e i bisogni di clienti sempre più esigenti. E in questo Piaggio conferma la sua vocazione pionieristica: basti pensare che è il 1995 quando nasce Porter Electric Power: erano anni in cui la motorizzazione elettrica era

quasi sconosciuta, quasi una scommessa, non certo una moda o un fatto di attualità come nell'ultimo decennio".

Quando è nato il primo Porter e quale ne è stata l'evoluzione? "Porter nasce nel 1992, quindi nel 2017 compirà 25 anni. Ciò non fa che ribadire la capacità di Piaggio di avere vision, di creare continuità, di sviluppare progetti che sanno essere vincenti negli anni. Alla base di tutto, ripetendo quanto detto prima, c'è il concept centrato e differenziante: nel caso di Porter risulta vincente il mix fra dimensioni compatte (agilità, ridotti tempi di lavoro) e prestazioni (portata elevata), il tutto erogato con un total cost of ownership contenuto. Ciò rende Porter particolarmente adatto a svol-

gere ogni task, anche quelle più gravose, in condizioni critiche in termini di spazio o traffico, facendone l'unico veicolo N1 a specifica vocazione intracity capace di prestazioni tipicamente appannaggio di veicoli ben più ingombranti. Ma il concept è uno spartito che va saputo suonare interpretandolo in funzione dell'evoluzione del pubblico cui si rivolge. L'eccezionale longevità di Porter deriva dalla capacità di adattamento al contesto (quadro normativo), dallo sviluppo tecnologico, dalla proposta di una gamma di modelli e di motorizzazioni sempre più ampia e performante, dall'articolazione della medesima in versioni già allestite, che mi piace chiamare 'plug & work', e in versioni chassis

dotate di una eccezionale flessibilità nell'accogliere infinite soluzioni specifiche, dai cassoni speciali alle piattaforme aeree, dalle vasche per la raccolta dei rifiuti ai box a temperatura controllata, dal negozio mobile all'officina attrezzata".

Ancora oggi Porter è pioniere nel suo settore: quali sono le diverse motorizzazioni con cui si propone la gamma Euro VI? "Questa domanda mi fa particolarmente piacere perché mi permette di sottolineare un fiore all'occhiello di Piaggio, e di Porter, che è la sensibilità ambientale. Con il motore Multitech quattro cilindri bialbero da 1.299 cc con distribuzione a catena a 16 valvole abbiamo raggiunto emissioni e consumi molto contenuti, rispettando pienamente i limiti imposti dalla normativa Euro VI. Ma tale nuova motorizzazione, all'avanguardia per quanto concerne la tecnologia applicata su unità così compatte e di cilindrata così contenuta, è anche la base per derivare le varianti Bifuel Gpl e Metano che da sempre sono presenti nella nostra gamma, testimoniando appunto l'attenzione, oltre che al contenimento dei costi d'esercizio, al tema dell'ecologia. Che poi, per un veicolo da lavoro, si può leggere anche come capacità di essere sempre pienamente operativi in tutti i contesti, anche in quelli più sovente soggetti a provvedimenti restrittivi del traffico come i centri storici e le grandi metropoli spesso molto inquinate".

QUATTRO RUOTE MAGICHE

Anche in questo caso si tratta di un veicolo che conosce il suo successo in Italia e fuori dei confini italiani: quali i Paesi nei quali si sta affermando come autentica icona? "La conformazione delle città italiane e la relativa viabilità, unitamente all'espansione della Rete distributiva e al radicamento del brand, fanno sì che Porter sia particolarmente popolare nel paese e che la sua penetrazione sia interessante sia nel segmento Retail sia in quello dei Key Clients, in tal caso specialmente grazie alla flessibilità d'allestimento che garantisce. Al di fuori dei confini è questa seconda vocazione ad avere prevalenza. La mission tipicamente intracity fa del Porter un veicolo particolarmente adatto ai contesti dove l'impianto urbanistico e la sensibilità ambientale richiedono un veicolo piccolo capace di garantire prestazioni da grande. L'Europa è caratterizzata da città con patrimonio storico elevato, a volte da centri ancora a pianta medievale ed è qui che Porter dà il meglio di sé, anche in versione Electric Power, come ad esempio a Malaga, Barcellona e Madrid. Ma anche le grandi città vengono spesso mantenute da flotte in cui Porter trova una sua collocazione proprio grazie alle dimensioni contenute: penso, uno su tutti, al caso di Parigi. Non è comunque da sottovalutare l'utilizzo in aree relativamente polverizzate, non infrequenti ad esempio in Germania, ove paesi piccoli e medi hanno operatività prevalentemente di corto raggio e non necessitano di veicoli particolarmente impegnativi".



VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI PRESENTA IL NUOVO CRAFTER

Il large van sale di livello

ANCHE L'ITALIA È PRONTA AD ACCOGLIERE SUL MERCATO DEI LARGE VAN LA NUOVA GENERAZIONE DELL'AMMIRAGLIA TEDESCA, CHE OFFRE UN CONCENTRATO DI INNOVAZIONI IN TERMINI DI COMFORT, FUNZIONALITÀ E PRESTAZIONI. IL TUTTO ALL'INSEGNA DELLA MASSIMA EFFICIENZA, A BENEFICIO DEGLI UTILIZZATORI FINALI. LO ABBIAMO PROVATO SULLE STRADE DELL'ANDALUSIA.



GUIDO PRINA
ALMERIA

L'Andalusia tiene a battesimo il nuovo Volkswagen Crafter. Ci siamo recati fino ad Almeria per testare su strada la nuova ammiraglia dei commerciali del costruttore tedesco. Un viaggio impegnativo per un protagonista d'eccezione, già insignito del prestigioso titolo di "International Van of the Year 2017". Il rinnovato Crafter, prodotto nel nuovo stabilimento costruito ad hoc di Wrzesnia, in Polonia, ha tutte le carte in regola per ridare slancio all'offensiva di Volkswagen VC nel combattuto segmento dei large van, che solo in Italia vale un terzo del totale mercato veicoli commerciali ed è costantemente in crescita.

EVOLUZIONE
CERTA

L'evoluzione del Crafter è riassumibile in alcuni concetti chiave: portata più ele-

vata, maggiore capacità di carico, dimensioni esterne ottimizzate, ricca gamma di sistemi di trazione e versioni derivate.

Il design del nuovo Crafter appare fin da subito un indubbio passo avanti in fatto di modernità e dinamicità delle linee. Il richiamo al Transporter di sesta generazione c'è e non poteva essere diversamente, tenuto conto che il fratellino minore è il cuore dell'offerta del costruttore tedesco. I fari a Led a richiesta e il listello cromato sulla calandra regalano al frontale un look più dinamico ed esclusivo. E benché le dimensioni esterne siano state ottimizzate è stato possibile mantenere o addirittura aumentare la lunghezza di carico e l'altezza di carico/altezza dal suolo. Va anche detto che una conseguenza dell'ottimizzazione delle dimensioni è il fatto che, in combinazione con altre soluzioni volte a migliorare l'aerodinamica, il nuovo Crafter raggiunge un coefficiente di resistenza ae-

IMPORTANTE INNOVAZIONE NON SOLO PER IL CRAFTER MA PER L'INTERO SETTORE DEI VAN

IL SERVOSTERZO PROGREDISCE E DIVENTA ELETTROMECCANICO

L'innovazione più importante legata all'assetto del Crafter, e immediatamente riscontrabile durante la guida, è rappresentata dal servosterzo elettromeccanico, novità assoluta non solo per la nuova generazione dell'ammiraglia Volkswagen VC ma anche per l'intera categoria di veicoli. Il servosterzo elettromeccanico supporta la manovra di sterzo tramite un comando elettrico regolato in funzione della velocità del veicolo ed entra in

funzione solo nel caso in cui il conducente ne abbia la necessità.

Rispetto al Crafter precedente con servosterzo idraulico, in questo caso il consumo di carburante viene ridotto, così come le emissioni di CO₂. Senza contare le nuove funzioni comfort e sicurezza: è infatti possibile installare a bordo sistemi di assistenza alla guida come Driver Alert, Lane Assist, Park Assist e Trailer Assist. L'ottimale sensazione di sterza-

ta e la morbidezza in fase di manovra o durante la marcia su strada sono garantite anche dall'adattamento individuale del livello di servoassistenza alle specifiche di motore e veicolo e al tonnellaggio. Il servosterzo elettromeccanico regala pertanto maggiore agilità, facilitando nel contempo la maneggevolezza. Il miglioramento a livello di precisione e sensibilità di sterzata determina una riduzione delle emissioni di CO₂ legata al consumo di ener-

gia di tipo adattivo. Di conseguenza, anche i costi di esercizio a carico dell'utente risultano inferiori. Inoltre, in combinazione con l'assetto di nuova concezione e ben calibrato, le dimensioni esterne ottimizzate e il servosterzo elettromeccanico migliorano sensibilmente la maneggevolezza, che raggiunge livelli simili a quelli della gamma Transporter e regalano al volante autentiche sensazioni da feeling automobilistico.

INTERVISTA/LUCA BEDIN, DIRETTORE VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

“CRAFTER SARÀ MOLTO CONCORRENZIALE

L'arrivo anche in Italia del nuovo Crafter si preannuncia carica di aspettative. Ce lo conferma Luca Bedin, Direttore Volkswagen Veicoli Commerciali. “L'offerta copre qualsiasi esigenza nel settore dei large van. Prevediamo dunque che il nuovo Crafter si presenti sul mercato con una forte concorrenzialità e con un rapporto prezzo-contenuti davvero vantaggioso per l'utilizzatore finale. Crafter va a incidere su un segmento, quello dei large van, che rappresenta un terzo del mercato totale ed è in crescita”.

A gennaio, Volkswagen Veicoli Commerciali pubblica i listini del nuovo Crafter e dà il via alla raccolta ordini presso i concessionari. All'inizio, le versioni disponibili sono la trazione anteriore furgone e autotelaio doppia cabina. Verso la



metà del 2017 arriveranno le versioni 4x4 con trazione 4Motion e a fine anno le versioni a trazione posteriore. Le operazioni di introduzione della gamma al gran completo dureranno fino al 2018”. Al lancio, Crafter propone modelli particolarmente

convenienti come il furgone L3H2 da 30 q e con motore da 75 kW proposto a 25.340 euro Iva esclusa; o il furgone L3H2 da 35 q e motore da 103 kW in vendita a 30.370 euro Iva esclusa. “Su tutti -precisa Bedin - c'è il climatizzatore incluso. In definitiva, possiamo riassumere in un migliaio di euro i vantaggi assicurati dai veicoli di lancio a trazione anteriore”.

Il 2016 di Volkswagen Veicoli Commerciali in Italia si è chiuso positivamente, con quasi il 50 per cento di crescita nel periodo gennaio-ottobre rispetto ai primi dieci mesi del 2015. “Caddy e Transporter sono stati i protagonisti di una stagione di successi - aggiunge Luca Bedin - In particolare, siamo molto soddisfatti dell'andamento del Caddy a metano, vera alternativa ecologica con le stesse garanzie di



carico e funzionalità delle corrispondenti versioni motorizzate tradizionalmente. Il metano è al centro delle attenzioni di Volkswagen: prevediamo di introdurre le versioni a gas naturale del nuovo Crafter a fine 2017”.

Nel 2015, i Crafter venduti globalmente sono stati 50mila e nel primo anni di commercializzazione del nuovo modello si punta alla stessa cifra che salirà a 85mila unità annue con la gamma al gran completo.

rodinamica di 0,33, ai vertici della categoria. Il Crafter a trazione anteriore raggiunge una capacità di carico fino a 18,4 mc con peso totale ammesso di 3-4 tonnellate. Il modello a trazione posteriore vanta invece un peso totale ammesso compreso tra 3,5 e 5,5 t.

ABITACOLO FUNZIONALE

Saliamo a bordo. Non mancano gli spazi dove conducente e passeggero possono riporre telefoni cellulari, scanner, laptop, tablet, bottiglie e anche tazze per il caffè. E naturalmente ci sono anche quelli pronti ad accogliere documenti, guanti da lavoro e molto altro ancora. Oltre alla versione base del sedile conducente con regolazione in avanti/all'indietro e regolazione dello schienale in 4 posizioni, è disponibile anche il sedile ergonomico con tre ulteriori livelli di comfort. Nella plancia sono anche presenti di serie due prese da 12 V a disposizione del conducente. A richiesta, Crafter mette a disposizione un'ulteriore presa da 230 V integrata nel sedile conducente che, grazie a una po-

tenza di 300 Watt, consente non solo di ricaricare i cellulari ma anche di collegare i caricabatteria per gli utensili.

Su strada Crafter è flessibile e reattivo. Al volante ci si sente a proprio agio e la buona visibilità aiuta a concentrarsi sulla strada da percorrere. La gamma motori Euro 6 di nuova concezione prevede unità affidabili, che uniscono potenza ed efficienza, sia su brevi che lunghe distanze. Il 2.0 TDI è disponibile con trazione anteriore e tre diverse classi di potenza per i mercati Euro 6. Si può scegliere tra la versione 75 kW/102 cv, 103 kW/140 cv e biturbo 130 kW/177 cv. Da metà 2017 questi propulsori saranno integrati dalla trazione integrale 4Motion con motore montato trasversalmente (come per la trazione anteriore) e dalla trazione posteriore con motore installato longitudinalmente. Al sistema common rail con pressione d'iniezione di 2.000 bar si aggiungono un sistema di ricircolo dei gas di scarico ad alta pressione di nuova concezione e un intercooler raffreddato ad acqua. Un collettore di aspirazione a geometria variabile assicu-

ra il moto di turbolenza necessario durante le fasi di carico parziale. In tutte le varianti di allestimento e motori, il catalizzatore a ossidazione con, a valle, una combinazione costituita da filtro antiparticolato diesel e catalizzatore SCR, è responsabile del trattamento delle emissioni inquinanti. Sui veicoli a trazione anteriore o integrale 4Motion - che prevedono l'impiego di frizione Haldex che consente la distribuzione variabile della potenza del sistema di trazione fra asse anteriore e posteriore - si può optare per un cambio manuale a 6 rapporti o per il cambio automatico a 8 rapporti (convertitore di coppia). Lo stesso vale per la trazione posteriore.

Il nuovo Crafter è punto di riferimento anche per i sistemi di assistenza alla guida, con l'obiettivo di evitare per quanto possibile gli incidenti con ogni carico utile. Grazie al nuovo e praticissimo servosterzo elettromeccanico, Crafter offre una gamma ampia di sistemi, dal Lane Assist al Park Assist e al Trailer Assist. Dal punto di vista della sicurezza attiva, Crafter propone, di serie o in optional, sistemi come

il Cruise Control adattivo, la frenata d'emergenza Front Assist, il sistema frenante post-collisione automatico e il sistema di compensazione delle raffiche laterali. Anche sul fronte della sicurezza passiva sono disponibili diversi sistemi di avvertimento per conducente e passeggeri anteriori. Ecco dunque gli airbag anteriori, laterali e per la testa, la telecamera per la retromarcia, il controllo della distanza di parcheggio e il Rear Traffic Alert, senza dimenticare un

sistema di protezione laterale basato su sensori sviluppato appositamente.

INFOTAINMENT AL TOP

Di livello anche l'offerta di sistemi infotainment, con funzione vivavoce Bluetooth compresa. Per i gestori di flotte, Crafter offre per la prima volta l'interfaccia di gestione della flotta FMS integrata come un'entrata predisposta per le funzioni telematiche. Grazie ad essa è

possibile associare tutte le note soluzioni telematiche disponibili sul mercato, semplificando l'integrazione del veicolo nelle flotte esistenti. Un vantaggio non di poco conto per gli utilizzatori finali. A cui si aggiunge i previsti specifici servizi Volkswagen Veicoli Commerciali per il fleet management, con cui si potrà pianificare, gestire e monitorare l'uso del nuovo Crafter al fine di ottimizzare l'efficienza e l'economicità dei processi commerciali.



Il Crafter a trazione anteriore vanta una capacità di carico fino a 18,4 mc; il trazione posteriore ha un peso totale tra 3,5 e 5,5 t.

FATTI & CIFRE

Dimensioni furgone L3H3 trazione anteriore 3,5 t

Lunghezza: 5.986 mm; larghezza: 2.040 mm; altezza: 2.590 mm; passo: 3.640 mm.

Versioni

Furgone, Kombi, autotelaio cabina singola o doppia, allestimento pick-up.

Trazione

anteriore, posteriore, integrale 4Motion.

Motori

2.0 TDI; cilindrata: 1.968 cc; 4 cilindri in linea; potenze e coppie: 75 kW/102 cv a 3.250-3.500 giri/min con 300 Nm a 1.400-2.250 giri/min; 103 kW/140 cv a 3.500-3.600 giri/min con 340 Nm a 1.600-2.250 giri/min; 130 kW/177 cv a 3.600 giri/min con 410 Nm a 1.500-2.000 giri/min.

Cambio

manuale 6 rapporti, automatico a 8 rapporti.

Velocità max autotelaio doppia cabina trazione anteriore

Da 134 a 161 km/h.

Consumi furgone trazione anteriore/cambio manuale (l/100 km)

Urbano: 8,3 (103 kW) - 8,6 (130 kW); extraurbano: 6,9 - 6,8; combinato: 7,4 - 7,5.

Emissioni CO2 furgone trazione anteriore/cambio manuale (g/km)

Ciclo combinato: 193 (103 kW) - 196 (130 kW).

Volume di carico furgone L3H3 trazione anteriore 3,5 t

11,30 mc.

Diametro di sterzata furgone L3H3 trazione anteriore 3,5 t

13,60 m.

CITROËN SPACETOURER DALLA A ALLA Z

Fa di tutto per sedurti

GUIDO PRINA
MONZA

Precursore nel settore delle monovolume e dei ludospace, è fuor di dubbio che il Double Chevron possieda un profondo know-how per lo sviluppo di veicoli polivalenti e spaziosi, progettati per viaggiare in modo confortevole e sicuro. È il caso dello SpaceTourer, cugino del Peugeot Traveller all'interno della proposta Groupe PSA, che si presenta al pubblico con un'offerta completa e variegata, in grado di intercettare le esigenze di mobilità di diversi target di pubblico, dalle famiglie ai professionisti. Ecco nel dettaglio le sue caratteristiche principali.

A COME ABITABILITÀ. L'abitabilità è uno dei maggiori tratti distintivi di Citroën SpaceTourer, modello che può ospitare fino a 9 persone, è dotato di tre file e dispone di porte laterali scorrevoli apribili senza chiave e anche con possibilità di apertura motorizzata. Numerosi sono i vani portaoggetti aperti o chiusi per comprensivi 74 litri mentre il bagagliaio può raggiungere un volume massimo di 2.932 litri nella versione XL 5 posti.

B COME BENESSERE. L'ambiente interno dello SpaceTourer è stato studiato per permettere di godere di calma e serenità. I passeggeri della seconda e terza fila dispongono di poltrone singole scorrevoli, con schienali reclinabili, poggiatesta e braccioli, per un benessere ottimale. Sensazione completata dal padiglione comfort, situato nella zona centrale e dotato di ventilatori che diffondo-



goon, Sabbia e Bianco Banquise. A completamento del look, può essere equipaggiato con cerchi in lega da 17" Curve.

D COME DESIGN. SpaceTourer è caratterizzato da un design fluido ed elegante che, grazie alle proprie dimensioni, trasmette robustezza e resistenza. Le linee tese e gli sbalzi ridotti permettono di apprezzare sin dal primo sguardo le proporzioni ben studiate del modello, oltre che la sua abitabilità.

E COME ECONOMIA. SpaceTourer aiuta il suo utilizzatore a risparmiare. Grazie alle motorizzazioni di ultima generazione, abbinate a una silhouette aerodinamica e a un peso contenuto, consumi ed emissioni sono punto di riferimento nel settore. Ci sono anche vantaggi in termini di costo di utilizzo perché l'intervallo di manutenzione è di 40mila km o 2 anni.

F COME FONDO STRADALE.

G COME GUIDA. Garantire una guida sempre più sicura e tranquilla: è l'obiettivo di SpaceTourer che per questo si è dotato di numerose tecnologie, come l'Avviso di superamento involontario della linea di carreggiata, la Sorveglianza dell'angolo morto, il controllo e l'avviso sul Limite di velocità, il Regolatore di velocità adattativo, l'Active Safety Brake.

H COME HYPHEN. Si chiama SpaceTourer Hyphen la nuova sorpresa Citroën. Un concept 4x4 colorato e pieno di brio, nato per stupire e far innamorare gli appassionati. Carico di energia positiva, amplificatore della versione di serie, SpaceTourer Hyphen, star dell'ultimo Salone di Ginevra, sfoggia un nome, Hyphen ("trattino", in inglese), che rappresenta l'unione tra famiglie e tribù, monovolume e Suv, città e spazi aperti... Il Double Chevron si è rivolto proprio alla band HY-PHEN HYPHEN per accompagnare la campagna di co-

spaziosi sono stati immaginati pensando a un viaggio in cui a ogni passeggero è riservato un trattamento ai massimi livelli. A cominciare dalla visibilità: SpaceTourer è aperto sul mondo grazie ai suoi numerosi finestrini e all'ampio tetto vetrato formato da due parti, oscurabili separatamente. La monovolume francese beneficia anche di un trattamento acustico specifico grazie all'utilizzo di materiali fonoassorbenti a livello della scocca e intorno all'abi-



L'abitabilità è uno dei maggiori tratti distintivi di **Citroën SpaceTourer**, che può ospitare fino a 9 persone su tre file.

tacolo e di vetri stratificati di maggiore spessore.

L COME LISTINO. SpaceTourer viene offerto nelle versioni Feel e Shine che comprendono tre lunghezze: XS di 4,60 metri con passo corto, M di 4,95 m con passo lungo e XL di 5,30 m con passo lungo. Le configurazioni sono a 5, 7 o 8 posti. I prezzi partono da 32.300 euro. Ci sono poi la versione SpaceTourer Business, che viene offerta con tutte e tre le lunghezze, e la Business Lounge proposta con lunghezze M e XL. I prezzi delle versioni Business partono da 29.900 euro.

M COME MOTORIZZAZIONI. Cinque i gruppi motopropulsori proposti, tutti appartenenti alla categoria di motori diesel BlueHDi Euro 6. L'unità 95 da 1.6 litri con cambio manuale a 5 marce eroga 70 kW ed è disponibile anche in abbinamento al cambio pilotato a 6 rapporti ETG6 e al sistema Start&Stop; abbiamo poi il BlueHDi 115 S&S da 1.6 litri e 85 kW con cambio manuale a 6 rapporti, il BlueHDi 150

S&S da 2 litri e 110 kW con cambio manuale a 6 rapporti e infine il BlueHDi 180 S&S da 2 litri e 130 kW con cambio automatico a 6 rapporti EAT6.

N COME NOx. A SpaceTourer gli ossidi di azoto non piacciono. La sua innovativa linea di scarico comprende un modulo SCR (Selective Catalytic Reduction), posizionato a monte del filtro attivo antiparticolato, che trasforma, con un'iniezione di AdBlue, fino al 90 per cento degli ossidi di azoto (NOx) in vapore acqueo e azoto.

O COME ORIENTAMENTO. Il mondo è in continuo movimento e orientarsi è una questione cruciale. Per quanto riguarda la mobilità, SpaceTourer è in grado di dare una risposta adeguata a chi vive e agisce in un ambiente in continua evoluzione. Che si tratti di una gita fuori porta con gli amici o del viaggio di lavoro del businessman, la monovolume del Double Chevron è pronta a fare la sua parte.

P COME PIATTAFORMA. La piattaforma modulare dello SpaceTourer deriva dall'EMP2 utilizzata su C4 Picasso e Grand C4 Picasso.

IL MARCHIO FRANCESE VANTA IL PRIMATO DI ESSERE STATO IL PRECURSORE NEL SETTORE DELLE MONOVOLUME E DEI LUDOSPACE. ECCO SPIEGATO L'ELEVATO KNOW-HOW CHE HA PORTATO ALLA REALIZZAZIONE DELLA NUOVA SPACETOURER, CHE HA CARATTERISTICHE DI ABILITÀ AI VERTICI DEL SEGMENTO DI APPARTENENZA E CONIUGA SAPIENTEMENTE VERSATILITÀ E FUNZIONALITÀ.

treno a triangoli obliqui che permette di accogliere fino a 9 persone con i loro bagagli. Le sospensioni possono essere abbinate a una trasmissione 4x4 (trasformazione Dangel).

S come Stelle. SpaceTourer ha ottenuto il punteggio massimo di 5 stelle nel protocollo 2015 sulla sicurezza EuroNCAP. I punteggi individuali di 5 stelle sono stati ottenuti nelle categorie protezione degli adulti (87 per cento), protezione dei bambini (91 per cento), protezione dei pedoni (64 per cento) e assistenza alla sicurezza (78 per cento).

T COME TOYOTA. SpaceTourer nasce nell'ambito della collaborazione tra PSA e Toyota, la stessa che ha permesso di realizzare i nuovi Peugeot Traveller e Toyota Proace. Dal 2013 i Proace si basano su Peugeot Expert e Citroën Jumpy. Nell'arco della partnership tra i due costruttori, siglata nel 2012, è previsto lo sviluppo comune di veicoli delle generazioni future, con una collaborazione che andrà oltre il 2020.

U COME UFFICIO MOBILE. La versione Business Lounge, proposto con lunghezze M e XL, e disponibile in configurazione 6 o 7 posti, può diventare un vero salotto o ufficio mobile grazie ai sedili singoli girevoli in pelle della seconda fila, il tavolino scorrevole e pieghevole e i vetri posteriori oscurati per garantire una maggiore riservatezza.

V COME VITA. SpaceTourer è equipaggiato con diverse tecnologie che facilitano la vita come l'Head-up Display e la navigazione 3D con Citroen Connect Nav ma anche tecnologie al servizio della sicurezza con funzioni come il Coffee Break Alert che invita a fare una pausa dopo 2 ore di guida, l'Allarme Attenzione Conducente che permette di individuare la disattenzione del conducente e l'Alerta di Rischio Collisione.

Z COME ZONE A RISCHIO. È un'opzione Citroën Connect Nav che permette di essere informati tramite un segnale visivo e sonoro, durante il tragitto, sulle zone caratterizzate da un alto numero di incidenti e di pericoli.



no dolcemente l'aria climatizzata nonché di illuminazione ambientale, come in aereo.

C COME CARROZZERIA. Per evidenziare il proprio stile, SpaceTourer dispone di una gamma di 9 tinte di carrozzeria, dai raffinati Nero Onyx, Blu Imperial, Marrone Ruch Oak, Grigio Platino e Grigio Alluminio, fino ai luminosi Arancio Tourmaline, Blu La-

Per godere di un filtraggio delle vibrazioni e di un contatto dolce con il fondo stradale, SpaceTourer dispone di una base dotata di due articolazioni ottimizzate per trattare l'effetto della percussione. Inoltre, per garantire il massimo comfort con o senza passeggeri a bordo, le molle sono a rigidità variabile e gli ammortizzatori ad Ammortizzazione Variabile Asservita al Carico.

municazione. Si tratta di un giovane gruppo originario di Nizza pieno di energia, nominato ai "Victoires de la Musique" 2016, e pronto a diventare un riferimento della scena musicale elettropop. SpaceTourer Hyphen assicura tutte le prestazioni di un 4x4 assicurando la tenuta di strada e le performance di un "classico" SpaceTourer.

I COME INTERNI. Gli interni



NUOVO CITROËN JUMPY L'IMPOSSIBILE È IL SUO MESTIERE

DUOMO, MILANO

3 LUNGHEZZE: XS - M - XL
DA 4,60 A 5,30 METRI
PORTE LATERALI
HANDS FREE
FINO A 4 METRI
DI LUNGHEZZA DI CARICO



Qualunque sia il tuo business, lasciati sorprendere da Nuovo Citroën Jumpy: 3 lunghezze disponibili da 4,60 a 5,30 m • porte laterali scorrevoli apribili senza chiave • innovativo sistema Moduwork che permette il trasporto di oggetti fino a 4 metri di lunghezza.

TI ASPETTIAMO.

CITROËN preferisce **TOTAL** Le immagini sono inserite a titolo informativo.



citroen.it



OFFICIAL SUPPLIER
SCUDERIA FERRARI

NUOVO DAILY E6 BUSINESS INSTINCT

NUOVO DAILY HI-MATIC E6
TUO IN 4 ANNI A
TASSO ZERO
CON IL PRIMO TAGLIANDO INCLUSO

**ESCLUSIVO
CAMBIO AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**

Per il massimo del comfort
e della sicurezza

**ECCEZIONALE ECONOMIA
DEI CONSUMI**

Con le modalità ECO o POWER

**FINO AL 10% IN MENO SUI
COSTI DI MANUTENZIONE
E RIPARAZIONE***

Con affidabilità e durata record

*Rispetto al cambio manuale

**PRESTAZIONI
INEGUAGLIABILI**

Motori da 2,3 e 3,0 litri,
fino a 205 CV e 470 Nm

NUOVO DAILY HI-MATIC E6. PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO!

Il Nuovo Daily HI-MATIC E6 è la scelta ideale per far crescere il tuo business. I nuovi motori Euro 6, abbinati al primo cambio automatico a 8 rapporti del mercato, garantiscono più potenza, minori consumi di carburante e il miglior costo d'esercizio della categoria. Con il suo comfort migliorato e la connettività avanzata è il partner perfetto per il tuo business.

Numero verde
800-800288

lun-ven 8-20 / sabato 8-12

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

*Offerta valida fino al 28/02/2017 sul Nuovo Daily furgone HI-MATIC E6 su valori di fornitura fino a 27.000€ e soggetta a condizioni. Esempio su valore di fornitura 24.400€ su modello 35S14A8V, passo 3.520 H2 con climatizzatore automatico, radio Bluetooth® con lettore MP3 e comandi radio al volante, sensori di parcheggio, Cruise Control, fendinebbia, airbag autista, porte posteriori apertura a 270°, sedile molleggiato, Plancia TOP, Quadro Matrix, panca biposto e ribaltina, ruota di scorta, porta ruota di scorta, nei colori di serie. Leasing a 48 mesi: anticipo versato dal cliente 10%, valore finale di riscatto 1%, 48 canoni mensili da 483€ comprensivi di Polizza Furto e Incendio, manutenzione "S-Life" per 24 mesi (dalla data di immatricolazione) o fino a 60.000 chilometri (al raggiungimento del primo dei due limiti), Tasso Leasing 0%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione IVECO Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Gli interventi relativi alla Manutenzione "S-Life" andranno eseguiti presso la rete assistenziale IVECO. Per i dettagli sui contenuti e le condizioni fare riferimento al Contratto manutenzione "S-Life Daily", reperibile presso tutte le Concessionarie aderenti. Prima di aderire al finanziamento è necessario prendere visione delle Condizioni Contrattuali e dei Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.