

IL MONDO DEI TRASPORTI

VOITH
La miglior
tecnologia
per voi

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

FONDATA E DIRETTO DA PAOLO ALTIERI

VEGA EDITRICE - MONZA, ITALY - ANNO XXII - N. 210 - GIUGNO 2012

€ 5,00



Intervista al General Manager del Mercato Italia Iveco secondo Bucci

NATO A ROMA NEL 1972, ANDREA BUCCI È UN GIOVANE MANAGER PIENO DI GRINTA ED ENTUSIASMO. ALL'INTERNO DI IVECO, VANTA GIÀ UNA SOLIDA ESPERIENZA PROFESSIONALE ALLE SPALLE, MATURATA SIA IN ITALIA CHE ALL'ESTERO. A LUI SPETTA L'ARDUO COMPITO DI AFFRONTARE LE IMPEGNATIVE SFIDE RICHIESTE DALLA DIFFICILE SITUAZIONE CONGIUNTURALE.

Paolo Altieri

TORINO - Al timone del Mercato Italia Iveco c'è da luglio 2011 un uomo dalla solida determinazione e dall'indomito coraggio. Andrea Bucci ha l'onore e l'onore di succedere a persone che hanno fatto la storia di Iveco, costruttore ormai divenuto global player che in Italia, suo territorio

Segue a pagina 2



Prova dei mezzi d'opera di Renault Un Kerax estremo per i lavori più duri

UN VERO E PROPRIO SPECIALISTA DELL'OFF ROAD



BARCELONA - Agli italiani il mezzo d'opera piace estremo, il più duro e inarrestabile possibile. Non è un caso che tra i Kerax venduti nella penisola, praticamente il cento per cento appartenga alla gamma Heavy, quella più adatta ai lavori pesanti, mentre nel resto dell'Europa l'80 per cento dei clienti preferisce la serie Medium. Facile prevedere dunque che il nuovo modello 8x4 Xtrem diventerà presto uno dei preferiti. Sia perché il telaio è stato ulteriormente irrobustito, allargando gli spessori da 8 mm fino a quasi tutta la lunghezza, dal motore fino all'estremità dello sbalzo posteriore, sia perché sono state aggiunte di serie sospensioni posteriori paraboliche a quattro foglie rinforzate da 32 t, mentre il tandem degli assi posteriori ha una capacità di 33 t. A questo si aggiungono tutta una serie di aggiustamenti volti a sublimare la robustezza, come il carter del volano del motore realizzato in ghisa, la frizione bi-disco o il raffreddamento della scatola del cambio.

Mauro Zola
segue a pagina 14

Supplemento
Renault Trucks Servizi

Anche Cursor Euro 6

TORINO - Diamo un'occhiata alla soluzione scelta dal costruttore torinese per portare i motori Cursor in regola con la normativa Euro 6. Cursor 11 si chiamerà l'undici litri destinato traghettare la gamma Stralis verso le nuove generazioni.

a pagina 12

Man Bus

Con il Lion's City città da conquistare

Massimiliano Campanella

DOSSOBUONO - Scalpitano, le Case costruttrici, che in questi anni non sono state a guardare, rimboccandosi le maniche per dare vita a gamme moderne, efficienti, pronte a dare il massimo. È il caso di Man che intende tornare con prepotenza a rivestire il ruolo di protagonista anche nel mercato italiano.

a pagina 42

Primato Volvo Trucks

L'ibrido Mean Green ambientalista record

WENDOVER - Il campo di aviazione Wendover Airfield si trova nello Utah, nel cuore occidentale degli Stati Uniti d'America. Lì sono stati di recente, per la precisione lo scorso 27 aprile, stabiliti due nuovi record di velocità.

Prima a pagina 8

Scania Yetd a Trento

TRENTO - Chi si aggiudicherà uno Scania nuovo di zecca? In tutti i Paesi europei ci stanno provando decine e decine di giovani camionisti che hanno accettato la sfida e hanno chiesto di partecipare allo Young European Truck Driver 2012.

a pagina 16

EvoBus

Travego debutta con motore Euro 6

Lino Sinari

STOCCARDA - Inizia con un autobus da turismo l'era dei motori Euro 6 nel campo del trasporto persone. E non poteva trattarsi che del Travego, ribattezzato per l'occasione Edition 1, dato che Mercedes-Benz è, a oggi, il costruttore che più ha puntato sul raggiungimento dei nuovi standard.

a pagina 43

Mobilità alternativa Iveco

Anche lo Stralis viaggia a gas naturale liquefatto

AMSTERDAM - L'impegno di Iveco per la mobilità alternativa prosegue a ritmi sostenuti. L'ultimo step in ordine di tempo è stata la presentazione al Salone Bedrijfsauto 2012 di aprile, presso il RAI di Amsterdam, del nuovo Stralis LNG Natural Power.

Basilico a pagina 4

Misano palcoscenico dei trucks

Novità da Mercedes-Benz, Renault, Man, Daf e Iveco

MISANO - Come già nel passato alla sfida dei trucks sulla pista ha fatto da contraltare la folla dei camionisti che ha preso letteralmente d'assalto le zone delle prove e dei padiglioni dei costruttori, che dal canto loro hanno sfruttato l'occasione per presentare le loro novità più recenti. Il tutto all'insegna di una passione assolutamente genuina che non dovrebbe essere minata dal perdurare della crisi economica e dalle tante difficoltà che penalizzano il mondo dell'autotrasporto.



Paolo Altieri e Mauro Zola
da pagina 20

Focus Piaggio

Dopo vendita d'autore

PONTEDERA - Il ruolo che Piaggio sta progressivamente assumendo come protagonista di primo piano nel mercato dei veicoli commerciali in Italia e nel mondo ha spinto e nel contempo stimolato il management di Pontedera a dare piena attuazione a una strategia di largo respiro. Piaggio Veicoli Commerciali è oggi sinonimo di una variegata gamma di modelli caratterizzata da una mission precisa: soddisfare le esigenze di trasporto dei professionisti che operano in ambito urbano e interurbano. Non solo. Accanto all'evoluzione del prodotto Piaggio sta compiendo passi da gigante nel campo dei servizi post-vendita.

Basilico e Zola da pagina 35

Parla il giovane General Manager di Iveco Mercato Italia

Iveco secondo Bucci

Segue dalla **prima** pagina

d'elezione, continua a mantenere la posizione di leader in un mercato che, qui come altrove, non accenna ad alleviare la morsa di una crisi economica che sembra infinita. Il nuovo giovane General Manager Iveco Mercato Italia si è fatto le ossa non solo all'interno dei confini nazionali ma anche girando il mondo, affrontando giorno per giorno sfide sempre più impegnative e ricche di soddisfazioni umane e professionali.

Ci racconti qualcosa della sua vita...

“Sono nato a Roma il 21 ottobre 1972. Mia madre, Maria Teresa, è di origini piemontesi; papà Giuseppe viene invece dall'Umbria. Dopo essersi conosciuti, decisero di trasferirsi a Roma. Ho frequentato il liceo scientifico all'Istituto Kennedy, poi la facoltà di Economia e Commercio alla Sapienza. Ricordo che mentre studiavo economia, nacque in me l'interesse e la curiosità di conoscere a tutto tondo la realtà aziendale. Non mi bastavano le nozioni teoriche, desiderano osservare da vicino la realtà e penetrarvi all'interno, per capire i segreti di un business e seguire tutte le attività relative. Soprattutto, desideravo comprendere come le cose accadevano per poi tramutarle in attività di business. Quando mi stavo per laureare ho avuto la possibilità di frequentare uno stage all'interno del Gruppo Fiat, in Iveco per la

precisione, seguendo un progetto di comunicazione sul linguaggio aziendale utile per descrivere il prodotto dalla concettualizzazione ingegneristica fino alla vendita. In nove mesi ho visto come si opera in un'azienda, ne ho fatto parte dall'interno, ho parlato con gli uomini dell'engineering, della produzione, della logistica, con i commerciali e i concessionari. Per me è stata un'esperienza formativa importante. Nel contempo studiavo e lavoravo con mio padre che allora aveva un'agenzia di assicurazioni, promozione finanziaria e sportello bancario a Roma. Avevo diretto contatto con i clienti e anche questa è stata un'esperienza formativa basilare”.

E una volta conseguita la laurea?

“Ho discusso la mia tesi nel 1999 e poi mi sono occupato di credito al consumo, lavorando a Roma presso la Compass, società del Gruppo Mediobanca, dove sono rimasto otto mesi. Ma evidentemente, non era quello il mio destino. Infatti, dopo quasi un anno dallo stage in Iveco, mi arriva la domanda del centro di selezione Fiat. Dopo una serie di colloqui mi viene offerta la possibilità di iniziare a lavorare con Iveco nel settembre del 2000. Prima destinazione Torino, via Puglia, dove ricopro il ruolo di project planning all'interno di un progetto di razionalizzazione dei progetti commerciali voluto da Franco Fenoglio, all'epoca Vice pre-

sidente commercial operations. Serviva qualcuno che riducesse il moltiplicarsi e il duplicarsi dei progetti commerciali a vantaggio di un'efficiente razionalizzazione. Poi in realtà mi distaccano presso Accenture, società di consulenza che lavorava per il Gruppo Fiat e che stava seguendo un progetto per il rilascio di un software di documentazione di prodotto. Entro così in ambito commerciale e mi sono trovato a fare il consulente. Poi mi chiamano di nuovo per un progetto ambizioso. Al tempo General Manager del Mercato Italia è Enzo Gioachin, una persona che è stata il mio punto di riferimento forte nella carriera perché mi ha dato sempre tanto”.

Di cosa si trattava?

“Mandare sul campo un giovane per un progetto pilota. Senza ufficio, senza direzione regionale di riferimento, solo con un computer e una stampante; ufficio di riferimento per il back office a Verona ma area operativa Modena. Un progetto pilota che oggi è diventato consuetudine per Iveco in Italia. È la fine del 2001 e la nuova sfida mi appassiona, perché rivivo la stessa passione per la relazione commerciale con il cliente di quando andavo all'Università. Posso dirlo: mi sono divertito. Gestivo l'Emilia-Romagna, le Marche, Mantova, quindi parte della Lombardia, a cui seguirono le aree di competenza dei dealer Officine Brennero di Trento e Gasser di Bolzano. Un'esperienza durata complessivamente più di un anno. Poi ritorno a Torino per fare il responsabile marketing per la gamma leggeri per tutta l'Italia. Alla Direzione del Mercato Italia arriva nel 2003 Stefano Sterpone”.

Giunge così il momento



Ecostralis è il portabandiera della strategia perseguita con tenacia da **Iveco** per un trasporto sempre più eco-sostenibile. Presentato l'anno scorso. Ecostralis è proposto in una gamma di trattori 4x2 e 6x2.

dell'esperienza internazionale...

“All'inizio del 2004 parto con famiglia al seguito per Melbourne, dove divento responsabile marketing per Australia, Nuova Zelanda e Sud-Est asiatico per tutti i prodotti della galassia Iveco, autobus compresi. Del resto, l'allora Amministratore delegato di Iveco, José Maria Alapont, spingeva su quelle aree geografiche con l'intenzione di investire nello stabilimento di Melbourne per farne un polo di produzione di riferimento per il Sud-Est asiatico. Poi le strategie interne cambiano e il management Iveco decide di puntare le sue carte sulla Cina, non a torto considerata strategica dal nuovo Amministratore delegato Paolo Monferino. Io continuo a occuparmi di marketing in Australia, Nuova Zelanda e Sud-Est asiatico fino a quando mi propongono di andare in Gran Bretagna, dove all'inizio del 2007 divento responsabile marketing per quel mercato e la vicina Irlanda. Carica alla quale aggiungo in seguito quella di responsabile del net-

work, che in Iveco significa la gestione delle attività di distribuzione (concessionari). Mi occupo di tutto ciò fino al luglio 2011 quando l'Amministratore delegato Alfredo Altavilla mi propone la direzione del Mercato Italia Iveco”.

Qual è stata la sua prima impressione?

“Quando sono arrivato ho trovato un ambiente frustrato dalla crisi ma con la speranza di uscire presto dal tunnel. Del resto, venivo da un'esperienza come quella inglese dove il settore dei trasporti aveva iniziato a riprendersi. Purtroppo, proprio nel luglio scorso siamo entrati in un nuovo periodo di crisi che forse è tra i peggiori tra quelli succedutesi fino a ora. Abbiamo però subito accettato la sfida e ci siamo messi a lavorare con impegno e dedizione; le quote di mercato stanno aumentando, stiamo rimettendo molte cose in discussione per confrontarci al meglio con un mercato economico-finanziario che tutti gli attori vivono come un momento difficilissimo”.

Quali sono gli elementi su

cui lavorate per cercare di andare avanti e venire incontro ai problemi di dealer e clienti?

“Innanzitutto l'approccio culturale. Sono finiti i tempi in cui potevamo vivere di rendita semplicemente affermando di essere i primi della classe in quanto Iveco è leader di mercato. Abbiamo accettato le nuove sfide e, pur essendo leader di mercato, ci mettiamo in gioco e se qualcosa va cambiato occorre accettare il fatto che vada cambiato. Oggi è fondamentale assicurare la continuità del business e comprendere, in una torta che si sta restringendo sempre di più, tutte le necessità e le possibili soluzioni, tenendo conto delle risorse limitatissime ma anche con l'obiettivo di soddisfare al meglio dealer e clienti e riconfermarci così numero uno. Giorno per giorno occorre reinventarsi perché non ci sono più le condizioni di prima. Occorre pensare di avere le potenzialità di essere leader di mercato e che quella posizione te la devi conquistare. Poi c'è da considerare che mai come adesso è vero che

IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Altieri

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

PUBBLICITÀ

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

ART DIRECTOR Renato Montino

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA

Graphicscalve, Vilminore di Scalve (BG)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 120,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia Muggiò; Codice IBAN: IT 21 V 02008 33430 000041141143 - Poste Italiane Spa - Sped. in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 N. 46) Art.1, comma 1, DCB Milano - Distribuzione GE.MA Srl: Burago di Molgora (MB).



Il **Daily** è da decenni punto di riferimento **Iveco** nel segmento dei leggeri sul mercato italiano e internazionale. La qualità costruttiva e prestazionale dei prodotti offerti dalla Casa torinese è uno degli asset strategici per accrescere il business e incrementare le quote di mercato.

tra costruttore, distributore e cliente c'è da reinventare un proficuo equilibrio, perché siamo tutti partecipi della crisi, che tocca tutti. La capacità nostra di rimetterci in gioco con i clienti e con la distribuzione e la loro di guardarsi allo specchio porta alla conclusione che c'è un futuro ma questo futuro è diverso da prima. Occorre perciò darsi da fare perché i tempi sono cambiati e se c'è un domani occorre impegnarsi al massimo. C'è una lunga strada da percorrere per tornare in equilibrio. Vogliamo e dobbiamo lavorare con chi si vuole mettere in gioco, e ciò vuol dire stare dalla loro parte, clienti e concessionari. Se tutto questo avviene, allora potremo insieme andare incontro al futuro e confermare la leadership di mercato di Iveco. Il motto è: credere nel futuro ed essere ottimisti, utilizzare la crisi come occasione preziosa per reinventarsi. Questo processo è già iniziato e i primi risultati si vedono in termini di quote di mercato, che per Iveco sono in crescita. Se invece il distributore o il cliente non vuole partecipare al gioco e rimanere ancorato al passato, la catena inevitabilmente si spezza".

Ci sono esempi di clienti e dealer che hanno mostrato di non crederci?

"Non molti. Alcuni fanno fatica a vedere e capire che il contesto ci porta a questa evoluzione. Ci sono concessionari che hanno iniziato a proporci progetti di ristrutturazione già mesi fa, progetti su cui noi lavoriamo per capire come andare incontro meglio alle esigenze dei dealer e dei clienti. Altri invece stanno pensando se farlo o no oppure aspettano qualcuno che gli dica come farlo. Però nel frattempo il mondo è cambiato e devi essere pronto a reinventarti. Non tutti hanno le energie o la voglia di rimettersi in gioco. Ma per fortuna non sono tanti".

A livello di rete, le seconde generazioni sono sensibili a questo discorso e come li preparate?

"Ci sono diversi scenari. Alcuni dove la successione è iniziata in modo naturale, con il successore che fin da piccolo inizia a respirare l'aria dell'azienda di famiglia. È la situazione più bella e naturale e la passione è talmente forte che i giovani imprenditori sono una fonte di energia preziosa per il futuro, per reinventarsi. Dove ciò non avviene succedono altre cose: acquisizioni, partecipazioni o chiusure. E ci sono esempi di tutti questi casi".

Quanti saranno allora i distributori Iveco entro fine anno?

"Dare un numero vuol dire che si sa esattamente dove andiamo a finire. Cosa decisamente impossibile, visti i tempi che corrono. Se dicessi che da 100 dealer scendiamo a 50 avrei la presunzione di sapere quando esattamente in Italia il sistema bancario, macro-economico e distributivo si assesterà e noi saremo pronti ad affrontare il mercato con quei 50 operatori. Piuttosto, dobbiamo essere chiari con nostri i partner su un punto che ripeto: reinventarsi. Questo vuol dire essere pronti a ottenere successi come anche ad accettare soluzioni come dismissione, acquisizione, chiusura, partnership o quant'altro. Il mercato e la sua evoluzione vanno seguite



Il **Trakker** è la proposta che **Iveco** riserva al competitivo ed esigente settore del cava-cantiere. In un momento caratterizzato da una profonda crisi economica, il costruttore torinese è impegnato in un complesso processo di rinnovamento e adattamento alle esigenze del mercato

da vicino. Quel che è certo è che non fa parte del mio Dna la visione secondo cui possiamo fare tutto senza la distribuzione; in Italia, la distribuzione è fondamentale per relazionarsi in modo efficace con il cliente. La risposta alla domanda è dunque: saremo il più possibile, uno in più di quelli necessari".

Fare previsioni è difficilissimo. Ma, secondo la sua esperienza, come sarà il 2012 per Iveco e il mercato in ge-

nerale?

"Personalmente vedo le condizioni necessarie ma non sufficienti per il rilancio. Condizioni necessarie vuol dire che di fronte a un Paese che non è veramente in ginocchio, occorre riconoscere che c'è voglia di riscatto e cambiamento. Gli imprenditori sono sì preoccupati ma non paralizzati dal terrore. Fanno business all'estero, si reinventano tutti i giorni, non stanno seduti in attesa del giudizio finale.

Per quanto ci riguarda, noi come costruttori ci stiamo reinventando per dare quello che serve al mercato. Le condizioni sufficienti attengono al fatto che, a livello macro-economico, strutturale e di incentivazione alla distribuzione della ricchezza, c'è bisogno di qualcosa che dia rilancio all'Italia. La gente c'è e ha voglia di lavorare, le capacità non mancano e sono di livello eccellente. In generale, prevedo che il mercato 2012 segni un risultato negativo rispetto al 2011. Un totale del -20 per cento, anche se, purtroppo, a oggi siamo anche oltre, al -27 per cento. Il secondo semestre è già stato l'anno scorso basso e stiamo vivendo una situazione negativa perché abbiamo avuto a che fare con una ripartenza a inizio 2012. In realtà, quindi, la situazione attuale è stabile e in confronto al 2011 migliore. La voglia di riscatto non manca e se aumenta un po' il livello di fiducia e si concretizzano importanti iniziative annunciate, potremo da settembre iniziare a concretizzare qualcosa di positivo in più, un barlume di luce fuori dal tunnel di cui abbiamo bisogno per far rifiorire idee e investimenti in persone e processi. In definitiva, il 2012 sarà contrassegnato ancora da una forte difficoltà ma dobbiamo essere positivi per via delle risorse che abbiamo in termini di professionalità e imprenditorialità. Il sistema politico deve fare la sua parte. Chi rimarrà in piedi godrà di una nuova crescita, dall'indotto al comparto industriale, a

quello imprenditoriale e ai servizi e ci sarà un nuovo sistema di fare business. Ma lì non ci arriva chi pensa di ritornare ai livelli di business prima della crisi".

Cos'è il camion per lei?

"Il camion è uno stakanovista che mal si rappresenta. Un lavoratore silenzioso, che fa grossi sacrifici, una macchina di una complessità estrema ma che viene percepita come un bisonne puzzolente che inquina e crea problemi di traffico quando in realtà è lo strumento indispensabile che ci permette di avere tutti i beni che ci servono. All'interno del mondo del trasporto credo che il camion sia stato il prodotto che ha fatto i più grossi sacrifici in termini di avanzamento tecnologico. Basti pensare ai risultati sul fronte della riduzione dei consumi e dell'inquinamento, ma anche alla sicurezza, al comfort di bordo. Nessuno degli attori coinvolti si è tirato indietro nel fare gli investimenti necessari. Eppure, quasi sempre lo vedi in tv associato a qualche incidente, mal rappresentato, dimenticando che il camion è parte fondamentale della nostra vita e della società, uno degli strumenti che fanno girare l'economia. Tutti coloro che ruota-

no attorno a questo business sono parte di un puzzle complesso, fondamentale. In Italia, dove è preponderante il ruolo del trasporto su gomma, siamo la spina dorsale dell'economia. Dobbiamo presentarci meglio al pubblico per rivendicare il fatto che rappresentiamo un business importante fondato su mezzi tecnologicamente avanzatissimi".

Come il nuovo Stralis affronterà le sfide di una concorrenza sempre più agguerrita in termini di novità di prodotto?

"In questo momento occorre essere concreti e pragmatici. Spesso siamo stati dei precursori in fatto di novità e investimenti tecnologici. Oggi però occorre recuperare la fiducia del cliente sull'affidabilità del prodotto, la sua qualità, durabilità, il risparmio a livello di costo totale di gestione che include estensione di garanzia, riparazione e manutenzione, finanziamento, rate flessibili, gestione della flotta, informazioni al driver sulla gestione dei consumi, la gestione delle informazioni per il flottista, l'assistenza sul campo. Siamo in un momento in cui la sostanza deve prevalere sull'effetto scenico. Dobbiamo lavorare su questo. Dare una risposta a livello qualitativo sul risparmio sul costo chilometrico, riconoscere e risolvere problematiche che prima facevamo fatica ad accettare. Questa è la nostra risposta. Crediamo che a un cliente oggi serva avere un partner di business che gli dia

IL CAMION È
UNA MACCHINA
COMPLESSA
CENTRALE
PERL'ECONOMIA
DI UN PAESE DAL
MOMENTO CHE
RAPPRESENTA LO
STRUMENTO
INDISPENSABILE
PER AVERE TUTTI
I BENI CHE CI
SERVONO.

soluzioni concrete e questo vuol dire che quel cliente può anche accettare che un nuovo prodotto assomigli un po' al prodotto che ha visto fino a ieri. Ma se il nuovo prodotto non gli dà un vantaggio concreto a livello di consumo, assistenza, ore lavorative sul territorio, gestione con il concessionario dell'usato, accesso al credito, costi totali di gestione, non ti serve a nulla mettere sul mercato il

prodotto più innovativo e con l'effetto scenico più strabiliante. Oggi il mercato chiede valore aggiunto, non chiacchiere ma fatti. Questo è ciò che rappresenta il nuovo Stralis".

A livello di Mercato Italia, il nuovo Stralis avrà dalla sua gli uomini giusti per poterlo spiegare a concessionari e clienti?

"Dovevamo rimetterci in gioco e reinventarci. Lo stiamo facendo. Questo significa anche rimettere in discussione molte cose all'interno dell'azienda. È un processo in essere, complesso, ma anche costruttivo. Un processo culturale prima ancora che organizzativo. Per quanto riguarda la parte tecnica, il training costituirà un asse fondamentale per far capire ai clienti il nuovo Stralis. La formazione inizierà prima del lancio e sarà diversa rispetto al passato. Inizieremo a farla a Torino ma ci saranno anche progetti localizzati. Siamo in una fase di evoluzione, in cui il processo di cambiamento non è finito. Una cosa è certa: la direzione è quella giusta".



Andrea Bucci, General Manager **Iveco Mercato Italia** da luglio 2011.

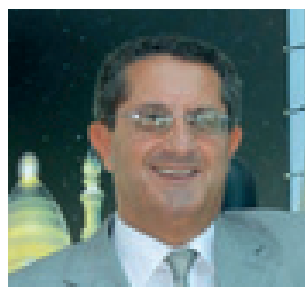
I GENERAL MANAGER DI IVECO MERCATO ITALIA DAL 2000



2000-2003:
Enzo Gioachin



2003-2005:
Stefano Sterpone



2005-2008:
Sergio Perini



2008-2011:
Ottavio Gioglio

IVECO / Al Bedrijfsauto 2012 di Amsterdam il nuovo veicolo alimentato a gas naturale liquefatto

La prima volta dello Stralis LNG

Fabio Basilico

AMSTERDAM - L'impegno di Iveco per la mobilità alternativa prosegue a ritmi sostenuti. L'ultimo step in ordine di tempo è stata la presentazione al Salone Bedrijfsauto 2012 di aprile, presso il RAI di Amsterdam, del nuovo Stralis LNG Natural Power, veicolo a gas naturale liquefatto adatto alla distribuzione sulle tratte medie e alle consegne notturne, commercializzato in tutta Europa.

Lo Stralis LNG Natural Power si dimostra veicolo ideale per le missioni di distribuzione a livello regionale e nazionale, come ad esempio il trasporto di carburante. Il veicolo è un trattore a due assi con semirimorchio, motore Cursor 8 a gas naturale da 330 cv di potenza, cambio manuale, Intarder, EBS di serie. Può essere allestito per applicazioni che vanno dalle 18 alle 40 tonnellate.

Oggi l'impiego di veicoli a gas naturale rappresenta un investimento di grande valore sociale, ma ha anche un valore economico per il cliente. Uno dei vantaggi principali della tecnologia LNG è che essa rende



Lo Stralis LNG Natural Power si dimostra veicolo ideale per le missioni di distribuzione a livello regionale e nazionale, come ad esempio il trasporto di carburante.

COMMERCIALIZZATO IN TUTTA EUROPA, IL NUOVO STRALIS LNG NATURAL POWER È L'ENNESIMO VALIDO TESTIMONIAL DELL'IMPEGNO DELLA CASA TORINESE PER LA MOBILITÀ ALTERNATIVA.

possibile una maggiore autonomia del veicolo, che può raggiungere circa 750 km.

Ai notevoli benefici in termini di riduzione delle emissioni, già conseguiti con la tecnologia CNG (Gas Naturale Compresso), l'LNG permette di ridurre la tara del veicolo e di aumentare il carico utile. Per missioni di distribuzione regionale, è stato stimato che, su circa 40mila chilometri percorsi in un anno, il risparmio che deriva dall'utilizzo di un veicolo a gas naturale

rispetto a un veicolo diesel sia pari a circa 10mila euro. Su missioni di raccolta rifiuti, la stima del risparmio arriva fino a circa 20mila euro all'anno.

“La tecnologia dei veicoli a gas naturale - ha dichiarato Alessandro Mortali, Iveco Senior Vice President Heavy Range - rappresenta una priorità nelle attività di Iveco. L'azienda, infatti, è stata tra i pochi costruttori ad aver intuito con lungimiranza l'importanza del metano come fonte energetica alternativa”.



Fin dal 1995, infatti, Iveco rivolge la massima attenzione alla propulsione a gas naturale e oggi, oltre a essere l'unica azienda di veicoli commerciali e industriali a offrire un'intera gamma di veicoli a metano, è leader europeo nella ricerca e nella commercializzazione di questi veicoli, con 11mila mezzi circolanti nel parco di aziende private e della pubblica amministrazione.

Nei veicoli che utilizzano la tecnologia CNG, il metano è immagazzinato allo stato gassoso a 200 bar in serba-

toi di acciaio. Nei veicoli LNG, invece, il gas naturale liquefatto è immagazzinato allo stato liquido a -125°C in serbatoi criogenici ed è convogliato al motore come gas naturale allo stato gassoso, dopo essere stato scaldato in uno scambiatore di calore.

Le opportunità di mercato per questi veicoli riguardano in particolare la distribuzione alimentare e di combustibili, gli

operatori logistici e la distribuzione notturna, dove la ridotta rumorosità è assicurata dai motori a combustione comandata. Mediamente, la riduzione di rumorosità degli Stralis alimentati a gas naturale è compresa tra i 3 e i 6 decibel rispetto a un veicolo di pari potenza con motore diesel. Recentemente, questi mezzi sono stati sperimentati da importanti clienti in Europa: i risultati ottenuti sono positivi e dimostrano che questi truck possono avere un ampio ventaglio di utilizzo, per missioni diversificate in ambito distributivo.

I modelli LNG saranno presto anche disponibili nelle versioni cabinato a 2 e 3 assi, per missioni urbane ed extraurbane con trasmissione manuale a 16 marce e rallentatore idraulico o in alternativa con trasmissione automatica a 6 marce con convertitore di coppia idraulico e rallentatore integrato. Il motore Cursor 8 a gas naturale, inoltre, rispetta i limiti di emissione della normativa Euro 6 che entrerà in vigore da inizio 2014. Inoltre, i veicoli commerciali Iveco a gas naturale possono già oggi utilizzare il biometano, una delle fonti di energia rinnovabile con le migliori credenziali in termini di riduzione delle emissioni di anidride carbonica.

IVECO PROTAGONISTA ASSOLUTA SUL TERRENO DELLA MOBILITÀ ECO-SOSTENIBILE

Il business del trasporto merci con lo sguardo puntato sul futuro



Alessandro Mortali
accanto allo
Stralis LNG
Natural
Power.

TORINO - Come ha ricordato Alessandro Mortali, Iveco Senior Vice President Heavy Range, durante la presentazione internazionale dello Stralis LNG Natural Power ad Amsterdam, lo sviluppo della mobilità a gas naturale è una delle priorità di Iveco, che ne ha intuito l'importanza come fonte

energetica alternativa e maggiormente eco-sostenibile. In realtà, la vocazione ecologista, e di conseguenza orientata a una maggiore economia dei consumi, di Iveco non si limita al metano.

L'orizzonte del costruttore torinese in materia di propulsione alternativa è ampio e spazio in lungo e in largo su tutti i possibili campi d'intervento. Basti pensare alla propulsione elettrica. Ne è coinvolta tutta la gamma e lo Stralis ha già dato prova di essere particolarmente adatto a fare da testimonial al trasporto del futuro, quello che dovrà per forza di cose essere più pulito e parsimonioso.

Il 2011 è stato l'anno dell'Ecostralis, “la formula perfetta che unisce economia ed ecologia”. La gamma si sviluppa su trattori 4x2 e 6x2 allestiti con cabine Active Time tetto alto e Active Space. La prima è declinata su modelli dotati di motore Cursor 10 sei cilindri in linea da 420 e 460 cv mentre sulla cabina top di gamma il motore è il sei cilindri in linea Cursor 13 da 500 cv. Ottime performance con bassi consumi e basse emissioni: questo è Ecostralis.

Sempre nel 2011, Iveco ha inaugurato in Brasile il suo centesimo concessionario. Un evento importante anche perché si tratta del primo dealer eco-sostenibile, suo e dell'intero Paese sudamericano. Ciò grazie alle numerose soluzioni messe in atto per la sua costruzione e per il suo esercizio. La sede del dealer JundiaíMercalf si trova a Jun-

diá, a circa 80 chilometri da San Paolo. Essendo situato in una zona molto soleggiata, è possibile utilizzare la luce solare disponibile per un'ampia porzione di giornata, per produrre energia.

L'edificio ha inoltre un tetto rivestito di una superficie in erba, posta a sua volta sopra alcuni strati di materiale riciclato e uno di asfalto: questo rivestimento è in grado di ridurre fino a sei gradi la temperatura interna dello showroom, limitando così l'utilizzo dell'aria condizionata, oltre a permettere il recupero dell'acqua piovana. Il tetto, infatti, è dotato di tubi speciali per canalizzare l'acqua piovana in un serbatoio che può contenere fino a 15mila litri.

Inoltre, i 18mila metri quadrati dell'area occupata dal concessionario Iveco sono rivestiti con una particolare tipologia di mattoni di cemento, che consente l'assorbimento delle acque piovane.

Le parole d'ordine che hanno guidato i progettisti dell'edificio sono massima riduzione degli sprechi e riutilizzo dei materiali. Non solo, perché JundiaíMercalf si distingue anche per l'attenzione riservata alle esigenze delle persone con disabilità.

Per abbattere le barriere architettoniche e ridurre gli ostacoli che impediscono alle persone con capacità motorie ridotte di usufruire degli spazi del concessionario, l'edificio è stato dotato di una rampa di scale ribassata all'ingresso, di un ascensore per sedia a rotelle e di bagni speciali.

**I NUOVI PNEUMATICI PIRELLI TRUCK SERIE 01
SONO I MIGLIORI PARTNER PER IL TUO LAVORO.**
COSTRUITI PER DARTI IL MASSIMO DELLA QUALITÀ,
OFFRONO A TUTTI I CAMIONISTI L'OPPORTUNITÀ
DI GUIDARE SICURI E DI CONCENTRARSI SUL LORO LAVORO.
INOLTRE, GRAZIE ALL'ALTO LIVELLO DI SERVIZI OFFERTI
DA PIRELLI, LA TRANQUILLITÀ DIVENTA TOTALE.
NUOVA SERIE 01.
LA STABILITÀ CHE HAI SEMPRE CERCATO
PER IL TUO BUSINESS.

PIRELLI.COM



**IL PARTNER
AFFIDABILE
PER UN LAVORO
DELICATO
COME IL TUO.**



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

MAN / Continua la crescita redditizia del costruttore di Monaco di Baviera

Georg Pacht-Reyhofen: “I numeri contano”

Massimiliano Campanella

MONACO DI BAVIERA - Georg Pacht-Reyhofen, Amministratore delegato Man, in occasione dell'assemblea generale annuale ha confermato gli obiettivi a lungo termine del Gruppo Man: “Vogliamo - ha detto Pacht-Reyhofen - continuare a crescere con profitto e a essere il costruttore dei veicoli commerciali di maggior successo al mondo. I prodotti tecnologicamente più importanti sono stati la chiave del successo, in aggiunta alla sistematica messa a fuoco della strategia della società”.

FATTURATO RECORD

Dai dati comunicati dal numero uno dell'azienda emerge una Man ben posizionata: l'anno fiscale 2011 è stato uno dei più riusciti nella storia della società. In questo contesto, Pacht-Reyhofen ha riferito del fatturato record per un importo pari a 16,5 miliardi di euro, con un aumento del 12 per cento sulle entrate del 2010. Il risultato operativo è di circa 1,5 miliardi e gli utili al lordo delle imposte di 1,1 miliardi: dati che riflettono anche gli sviluppi di business positivi dello scorso

anno. Al contrario, l'utile netto è stato influenzato da fattori eccezionali e ammontano a 247 milioni di euro. La raccolta ordini è aumentata del 14 per cento a 17,1 miliardi di euro, di nuovo vicina al livello record del 2007.

Guardando alle cifre provvisorie per il primo trimestre del 2012, Pacht-Reyhofen ha chiarito nel suo discorso che la domanda di veicoli industriali Man è rimasta a un livello elevato nei primi mesi del 2012. A 4,4 miliardi di euro, la raccolta ordini del Gruppo Man nel suo complesso nel primo trimestre è rimasta intorno al livello dell'esercizio precedente. Un leggero aumento a 3,8 miliardi di euro è stato inoltre registrato nelle entrate. Come nell'anno precedente, sono stati venduti 35mila veicoli industriali. Le entrate nell'area commerciale Power Engineering sono salite di circa il cinque per cento rispetto al primo trimestre del 2011. Nel primo trimestre del 2012, il Gruppo Man ha generato un utile operativo di circa 250 milioni di euro. Questa diminuzione di circa il 20 per cento anno su anno è dovuta alla forte concorrenza in diversi mercati. “Intendiamo contrastare questa tendenza con misure per aumentare

SULLE ASPETTATIVE PER IL 2012 PESANO LE INCERTEZZE ESISTENTI SUI MERCATI FINANZIARI INNESCALE DALLA CRISI DEL DEBITO EUROPEO. MA SUL LUNGO PERIODO IL NUMERO UNO DELLA CASA TEDESCA È DECISAMENTE OTTIMISTA.

la redditività e l'efficienza”, ha dichiarato Pacht-Reyhofen.

Nonostante le incertezze esistenti sui mercati finanziari innescate dalla crisi del debito europeo, il successo di Man è proseguito nel corso dell'anno fiscale 2011 grazie alla sua posizione internazionale. L'attenzione sistematica della società ai settori di trasporto ed energia gioca un ruolo chiave in questo successo.

OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO

L'Amministratore delegato del Gruppo Man è convinto che ci siano ancora grandi opportunità di sviluppo: “Dobbiamo ancora assistere - ha ribadito il numero uno di Man - a un aumento della domanda di trasporto e di energia, specialmente nelle economie emergenti. Perché senza assolvere alla necessità di trasporto e energia, queste economie non possono crescere ul-

teriormente. Ed è esattamente quello al quale stiamo puntando con la nostra strategia BRIC

(Brasile, Russia, India e Cina) e la nostra attenzione all'accesso ai mercati chiave del futuro, in tempo utile”.

PROGETTI COMUNI

I progetti comuni con il Gruppo Volkswagen avranno anch'essi un benefico impatto sull'andamento dell'azienda: “Le opportunità di cooperare con Volkswagen e Scania che sono ora disponibili ci daranno un nuovo slancio. La collaborazione negli acquisti, lo sviluppo e la produzione ci permetteranno di sfruttare le sinergie necessarie per affrontare e tenere testa alla concorrenza”, ha annunciato Pacht-Reyhofen.

Mentre Man si aspetta una forte crescita sui mercati del trasporto e dell'energia in tutto il mondo a lungo termine, il co-

mitato esecutivo si aspetta ancora un rallentamento della crescita economica globale nel 2012. In questo contesto, Pacht-Reyhofen ha ribadito le previsioni di business che Man aveva rilasciato all'inizio dell'anno in occasione dell'assemblea annuale generale. La società prevede un fatturato nell'area di business Veicoli Commerciali in leggera diminuzione fino al cinque per cento, mentre i ricavi nel settore delle imprese Power Engineering sono destinati ad aumentare del cinque per cento. “A causa della predominanza della divisione veicoli commerciali, ci aspettiamo una lieve flessione dei ricavi per il Gruppo Man nel suo complesso, che porterà a un calo del margine operativo. Il ritorno sulle vendite dovrebbe restare nella media a lungo termine, l'obiettivo è del 8,5 per cento”.



L'attenzione del Gruppo Man riservata ai settori trasporto ed energia gioca un ruolo chiave nell'affermazione su mercati internazionali. L'anno fiscale 2011 è stato uno dei più positivi.

PACCAR / In tutto il mondo performance commerciali positive nel primo trimestre 2012

Con il vento in poppa

NONOSTANTE UN MERCATO GLOBALE ANCORA SEGNALE DALLA DIFFICILE CONGIUNTURA ECONOMICA DI EUROPA E NORD AMERICA, LA MULTINAZIONALE PACCAR HA CHIUSO CON PROFITTO I PRIMI TRE MESI DEL 2012.

Fabio Basilico

WASHINGTON - Un 2012 iniziato sotto i migliori auspici quello della multinazionale americana Paccar. Nel primo trimestre dell'anno in corso ha registrato ottime entrate grazie all'incremento delle vendite di trucks in Nord America e alla crescita dei servizi finanziari e di post-vendita. Nel dettaglio, Paccar ha guadagnato 327,3 milioni di dollari rispetto ai 193,3 dello stesso periodo del 2011. Le vendite e i servizi finanziari ammontano a un totale di 4,78 miliardi di dollari, il 45 per cento in più rispetto ai 3,28 miliardi del primo trimestre dello scorso anno.

“I positivi risultati conseguiti - ha dichiarato Mark Pigott, Presidente e Ceo di Paccar - ci hanno consentito di aumentare gli investimenti per portare avanti i programmi di sviluppo prodotto e di miglioramento dell'efficienza produttiva. Ab-

biamo lanciato i nuovi trucks Kenworth T680 e Peterbilt 579 che consentiranno a Paccar di consolidare la quota di mercato

record del 28,1 per cento sul mercato nordamericano di Classe 8 e contribuiranno a un'ulteriore crescita nel lungo periodo”. Daf Trucks mantiene un ruolo leader sul mercato europeo dei trattori e una posizione leader nel mercato globale inglese, olandese e belga. Nel Vecchio Continente la situazione per il mondo dei trucks non è delle più rosee: “La stima è che le vendite del 2012 di vei-

coli sopra le 16 tonnellate sia all'interno di un range che va da 210mila a 230mila veicoli, contro i 241mila dello scorso anno - conferma Harrie Schippers, Presidente Daf Trucks - Ciò riflette la situazione congiunturale negativa che grava su tutta l'Eurozona.

I costruttori europei del mercato truck si sono adeguati, rivedendo i piani produttivi a seguito del calo della domanda”.

Diversa la situazione oltre oceano. “Le vendite sui mercati statunitense e canadese - ha dichiarato Dan Sobiech, Vice presidente esecutivo di Paccar - sono previste in crescita nel 2012, dalle 197mila unità dello scorso anno a 210mila-240mila veicoli, grazie soprattutto alla domanda di sostituzione di parchi mezzi datati. L'andamento complessivamente rallentato del mercato riflette una congiuntura economica ancora gravata da alti tassi di disoccupazione e bassi livelli di business nel settore delle costruzioni”.

In Sud America prosegue la strategia espansiva del Gruppo americano. Paccar ha inaugurato il nuovo stabilimento di assemblaggio Daf a Ponta Grossa, in Brasile, lo scorso gennaio. “Il Brasile - ha spiegato Bob Christensen, Vice presidente esecutivo di Paccar - è un mercato di riferimento a livello mondiale. Le vendite di veicoli sopra le 6 tonnellate sono cresciute a un totale di 165mila unità nel 2011. La gamma Daf offre le giuste risposte a un mercato in crescita in termini di qualità, bassi costi di gestione, guidabilità e manovrabilità ed efficienza, grazie anche al propulsore Paccar MX. Con l'av-

vio della produzione a Ponta Grossa, previsto per la metà del 2013, ci aspettiamo di raggiungere nuovi traguardi di vendita nel continente sudamericano”.

Sudamerica per Paccar significa anche Kenworth, marchio che per oltre 40 anni ha consolidato una significativa quota di mercato in molti Paesi dell'area andina. La successiva introduzione della gamma Daf in Cile, Ecuador e Perù a partire dal 2011 ha sostenuto l'aumento delle vendite di Paccar: nella regione andina Paccar ha registrato vendite per 2.700 unità, più del doppio rispetto al primo trimestre del 2011. Investimenti importanti sono stati pianificati per ingrandire la rete globale di vendita e assistenza Paccar.

La multinazionale ha programmato di ampliare il network costituito da 15 centri di distribuzione ricambi con l'apertura di un nuovo centro a Eindhoven. L'investimento ammonta a 40 milioni di dollari e il centro sarà distribuito su una superficie di 280mila metri quadrati. I centri ricambi di Madrid e di Lancaster (Pennsylvania) aumenteranno invece la loro capacità con ulteriori 100mila metri quadrati di superficie magazzino.

GRANDE
ATTENZIONE È
RISERVATA
ALL'AREA
SUDAMERICANA,
DOVE DA POCO
È STATO
INAUGURATO IN
BRASILE IL
NUOVO
STABILIMENTO DI
ASSEMBLAGGIO
DAF TRUCKS.



I modelli Peterbilt 210 e 587, due protagonisti dell'offerta del marchio americano del Gruppo Paccar.

Caro AdBlue, non mi servi più.

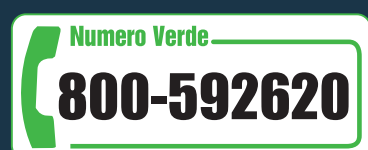


A partire da
€ 36.000,00*

MAN TGL e TGM. L'unica gamma completa di veicoli per la distribuzione che soddisfa le normative anti inquinamento **Euro 5 ed EEV senza bisogno di AdBlue** grazie alla tecnologia **MAN PURE DIESEL®**.

Grazie a motori common rail di ultima generazione, i MAN TGL e TGM garantiscono il rispetto delle normative anti inquinamento attuali con un notevole risparmio di costi e la totale autonomia dalla rete distributiva AdBlue. Con portate da 7,5 a 26 tonnellate e potenze da 150 a 340 cv, rispondono ad ogni vostra esigenza di trasporto nel settore della distribuzione a medio e corto raggio.

*Prezzo IVA esclusa per TGL 7.180 4x2 BL in configurazione standard.



LA DIFESA DELL'AMBIENTE È PER VOLVO TRUCKS UNA QUESTIONE STRATEGICA

Mobilità alternativa come missione fondamentale



L'FE Hybrid in circolazione sulle strade urbane.

GÖTEBORG - Volvo Trucks è una miniera di iniziative e soluzione per la mobilità eco-sostenibile. I progetti già avviati o in corso di implementazione sono numerosi e spaziano in più ambiti, dalla ricerca sui carburanti alternativi, all'ottimizzazione delle motorizzazioni esistenti e allo sviluppo di quelle alternative, come la propulsione ibrida, dalle soluzioni per migliorare l'efficienza complessiva del mezzo di trasporto agli strumenti per la guida razionale improntata a criteri di economia ed ecologia. Volvo Trucks è tra le dieci aziende svedesi che si sono distinte per aver applicato soluzioni eco-compatibili innovative sul mercato italiano. Da sempre attenta alle tematiche ambientali, Volvo Trucks segue scrupolosamente gli standard fissati dall'UE in materia di tutela ambientale, facendosi portavoce di un pensiero eco-sostenibile in tutte le fasi di vita dei suoi veicoli: produzione, utilizzo, dismissione. I veicoli industriali del costruttore, infatti, non solo sono costruiti al 33 per cento con materiale riciclato, ma sono addirittura riciclabili in una percentuale compresa tra l'85 e il 90 per cento.

Confermando la grande attenzione del Gruppo Volvo per la tecnologia ibrida, Volvo Trucks ha avviato lo scorso anno la vendita di un veicolo ibrido pesante, il Volvo FE Hybrid, a clienti di mercati europei selezionati. I veicoli ibridi consentono di ridurre i consumi fino al 30 per cento e vengono utiliz-

zati principalmente per attività di distribuzione e raccolta rifiuti in ambito urbano. nuovo FE Hybrid è un veicolo estremamente evoluto dal punto di vista tecnologico e ha già suscitato molto interesse. L'applicazione della tecnologia ibrida è particolarmente adatta alle aree densamente popolate, dove i veicoli devono fermarsi e ripartire continuamente.

L'FE Hybrid è caratterizzato da una tecnologia "ibrida parallela" che utilizza singolarmente o contemporaneamente un motore diesel e un motore elettrico. Il sistema passa automaticamente da una fonte di potenza all'altra. La tecnologia ibrida di Volvo è stata sviluppata anche per sfruttare al massimo l'energia generata dalla frenata, pertanto non è necessario effettuare ricariche supplementari da fonti esterne. La trazione elettrica, inoltre, è più silenziosa. A seconda del ciclo di guida, Volvo FE Hybrid permette di ridurre i consumi e le emissioni di anidride carbonica di una percentuale compresa tra il 15 e il 20 per cento. Inoltre, l'impiego di un compattatore elettrico sui camion ibridi adibiti alla raccolta dei rifiuti consente di risparmiare fino al 30 per cento di carburante. Nel giugno 2011 è partita la produzione dei veicoli in serie limitata, circa 100 esemplari, che verranno consegnati ai clienti di 13 mercati europei selezionati (Svezia, Norvegia, Finlandia, Danimarca, Gran Bretagna, Francia, Germania, Austria, Svizzera, Italia, Paesi Bassi, Belgio e Lussemburgo) tra il 2011 e il 2013. Le vendite potranno essere estese ad altri mercati nel lungo periodo. I veicoli sono prodotti in serie limitata in quanto la tecnologia ibrida avanzata richiede soluzioni di produzione specifiche. Inoltre, la tecnologia delle batterie è in continua evoluzione. Questo comporta in parallelo la formazione del personale del servizio post-vendita dell'azienda per metterlo in condizione di offrire ai clienti la migliore assistenza. Il Gruppo Volvo investe nello sviluppo di veicoli ibridi da molti anni: nel 2010, Volvo Buses ha per esempio avviato la produzione in serie di autobus ibridi nello stabilimento in Polonia. Il veicolo ibrido di Volvo è azionato da un motore diesel da 7 litri che sviluppa una potenza di 340 cv e 1.300 Nm di coppia per le operazioni di raccolta di rifiuti e una potenza di 300 cv e 1.160 Nm per le operazioni di distribuzione. Il motore diesel funziona parallelamente a un motore elettrico da 120 kW alimentato da batterie agli ioni di litio di ultima generazione. I veicoli ibridi, concepiti per applicazioni con una massa totale di 26 tonnellate, sono disponibili con un contratto di leasing che comprende un servizio completo di manutenzione e riparazione.

Volvo è impegnata anche sul fronte del Bio-DME (etere di metilico). Lo scopo del progetto è valutare se esiste un merca-

to per questo carburante alternativo per i veicoli commerciali. Al termine del primo dei due anni del progetto, i risultati preliminari dimostrano che il Bio-DME è decisamente efficace nelle operazioni commerciali quotidiane. Se il carburante diesel venisse sostituito dal Bio-DME, le emissioni di CO2 risulterebbero ridotte addirittura del 95 per cento. Con la collaborazione di diversi operatori, tra cui il produttore di Bio-DME Chemrec e il distributore di carburanti Preem, Volvo ha sviluppato un sistema di trasporto che coinvolge l'intera catena, dalla produzione e distribuzione di Bio-DME all'utilizzo dei camion Volvo in numerose aziende di trasporti. Dieci veicoli Volvo Bio-DME vengono regolarmente utilizzati dallo scorso autunno e, giunti a metà del progetto, i risultati superano le aspettative.

Il primo dei dieci camion ha già oltrepassato la barriera dei 100mila chilometri. In totale, i veicoli hanno percorso 400mila chilometri. Preem ha creato quattro stazioni di rifornimento a Stoccolma, Göteborg, Jönköping e Piteå, per assicurare un regolare svolgimento delle operazioni commerciali. Il biocarburante utilizzato nell'ambito di questo progetto si ottiene da una sostanza liquida nera, un sottoprodotto creato durante la produzione della polpa di carta, presso l'impianto di gassificazione Chemrec di Piteå. Il Bio-DME può essere ottenuto anche da altre materie prime rinnovabili e Volvo è convinta che si tratti di un carburante per veicoli con un grande futuro.

La principale sfida dei prossimi anni sarà dunque creare un mercato e un'infrastruttura per questo nuovo carburante, attività che richiedono investimenti. In questo senso, è fondamentale il ruolo svolto dai responsabili decisionali della società, che devono creare le precondizioni essenziali prendendo decisioni a lungo termine e sviluppando programmi di incentivazione. I test sul campo proseguiranno fino alla fine dell'anno e saranno seguiti da una valutazione per accertare la fattibilità di un mercato futuro per il Bio-DME. Quando utilizzato come carburante in un motore diesel, il Bio-DME fornisce la stessa efficienza con un livello di rumore inferiore a quello di un motore convenzionale. Rispetto al diesel, il Bio-DME assicura una consistente riduzione delle emissioni di anidride carbonica ma soprattutto la sua combustione produce emissioni minime di particolati e ossidi di azoto. Il DME è un gas che viene convertito in liquido a bassa pressione (5 bar). Come il propano, è estremamente semplice da gestire e utilizzare. Il DME può essere prodotto da gas naturale e da vari tipi di biomasse. In quest'ultimo caso, viene appunto chiamato Bio-DME.

VOLVO TRUCKS / Primato mondiale di velocità per il truck ibrido Mean Green

Ambientalista record

GRANDI EMOZIONI AL CAMPO D'AVIAZIONE WENDOVER AIRFIELD NELLO STATO DELLO UTAH (USA): IL VEICOLO IBRIDO VOLVO CHIAMATO MEAN GREEN, PILOTATO DAL SUO PROPRIETARIO, BOIJE OVEBRINK, HA STABILITO DUE RECORD DI VELOCITÀ SUL CHILOMETRO, IN CORSA E CON PARTENZA DA FERMO.

Guido Prina

WENDOVER - Il campo di aviazione Wendover Airfield si trova nello Utah, nel cuore occidentale degli Stati Uniti d'America. Lì sono stati di recente, per la precisione lo scorso 27 aprile, stabiliti due nuovi record di velocità. Protagonista dell'impresa non è stata una super-

car fantascientifica ma un truck che non è da meno. A cominciare dal fatto che si tratta di un veicolo ibrido Volvo.

Il suo nome è Mean Green, che potremmo tradurre letteralmente come "Media Verde". I due record di velocità sono davvero degni di passare alla storia: il primo, stabilito sul chilometro in corsa, è di 236,577

km/h; il secondo, sul chilometro con partenza da fermo, è pari a 153,252 km/h. Nel primo caso, la velocità del truck viene rilevata quando quest'ultimo è già in movimento e a partire dalla segnalazione di inizio del percorso da un chilometro in una direzione e da un chilometro nell'altra; con partenza da fermo, il Mean Green ha percorso ugualmente un chilometro in una direzione e un altro chilometro nell'altra. La velocità media finale e valida per il record è quella risultante dalle velocità stabilite sulle due direzioni.

"Siamo particolarmente soddisfatti del risultato raggiunto con il Mean Green, specialmen-

te alle altitudini in cui si trova il campo d'aviazione - ha dichiarato Boije Ovebrink, pilota e proprietario del truck - Sapevamo infatti che il Wendover Airfield rappresenta una sfida difficile e appassionante perché si trova a 1.280 metri sul livello del mare".

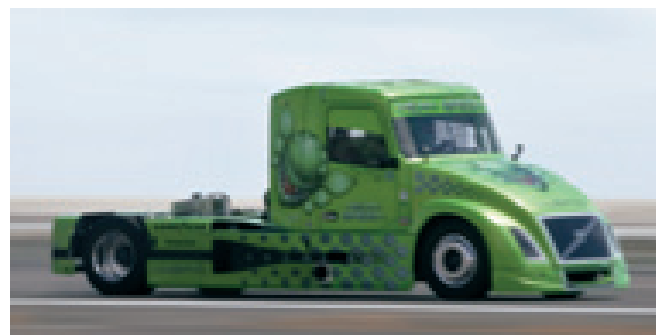
FORZA
ESPLOSIVA

I record di velocità sono stati certificati dall'United States Auto Club, appartenente alla Fia, la Federazione internazionale dell'Automobile. I nuovi record sono ora soggetti all'approvazione definitiva proprio da parte della Fia e ciò richiederà dai 30 ai 60 giorni circa. Intanto il Mean Green ha messo in luce il suo valore prestazionale, dal momento che ha battuto i precedenti record da esso stesso



Boije Ovebrink, pilota e proprietario del truck ibrido Mean Green.

stabiliti nel giugno 2011 in Svezia, all'Hultsfred Airport: 218,780 km/h in corsa sul chilometro e 152,243 km/h con partenza da fermo.



Il Mean Green durante le prove di velocità condotte sulla pista del Wendover Airfield, campo di aviazione nello stato dello Utah (Usa).

Sebbene, il Mean Green abbia un design aerodinamico poco somigliante a quello di un normale trattore per il trasporto merci, il truck ibrido comprende quasi per intero la componentistica di normale produzione della famiglia di veicoli Volvo, compresi telaio e cabina del modello VN.

Inoltre, il veicolo è equipaggiato con il motore Volvo D16 e una versione modificata del cambio automatico Volvo I-Shift. La dotazione include anche il motore elettrico. La combinazione tra quest'ultimo e il motore diesel D16 sprigiona una potenza di 2.100 cavalli e quasi 6.780 Nm di coppia, di cui 200 cv e 1.200 Nm assicurati dal motore elettrico.



RENAULT
TRUCKS
DELIVER

OFFERTA
RENAULT PREMIUM TRATTORE

Riparti con una
marcia in più

www.renault-trucks.it



- **Tutto compreso**, veicolo, riparazione e manutenzione per 5 anni
- Rata completa a partire da **1.299 euro/mese***

* Importo IVA esclusa - Anticipo 10%, buy-back a 60 mesi - Tasso annuo nominale fisso TAN 6,400%, TAEG 6,579% - Spese apertura pratica 250 € - Salvo approvazione Renault Trucks Financial Services, condizioni offerta per profilo cliente Rating B - Veicolo Premium 460, a telaio con equipaggiamento standard - Presso tutti i distributori autorizzati Renault Trucks aderenti all'iniziativa.



MERCEDES-BENZ / La presentazione nel prossimo autunno del nuovo veicolo destinato alla distribuzione pesante a corto raggio

Antos ai nastri di partenza

CON L'INTRODUZIONE DI ANTOS, MERCEDES-BENZ DIVENTA IL PRIMO COSTRUTTORE AD AVERE UNA SERIE DI MODELLI SPECIFICAMENTE SVILUPPATI PER SODDISFARE TUTTE LE VARIEGATE ESIGENZE RICHIESTE DALL'INDUSTRIA DEL TRASPORTO DI DISTRIBUZIONE A CORTO RAGGIO.

Fabio Basilico

STOCCARDA - Il nome lo avvicina al fratello maggiore Actros. E di sicuro i vertici Mercedes-Benz Trucks sperano che abbia lo stesso successo. Il protagonista della nuova avventura della Stella nel mondo della distribuzione pesante a corto raggio si chiama Antos. Per il momento nulla trapela sull'identità del nuovo truck di Stoccarda. Pochi schizzi di design non bastano ovviamente a farsi un'idea precisa del nuovo modello anche se molto lasciano intuire. Antos sarà pienamente visibile al pubblico solo in occasione dello Iaa di Hannover, il prossimo settembre, nel momento in cui prenderanno il via le vendite sui mercati internazionali.

Con l'introduzione di Antos, Mercedes-Benz diventa il primo costruttore ad avere una serie di modelli specificamente sviluppati per soddisfare tutte le variegate esigenze richieste dall'industria del trasporto di distribuzione a corto raggio. Antos si presenta ai suoi potenziali acquirenti offrendo precise garanzie sia alle aziende che agli autotrasportatori: ottimale manovrabilità e massima efficienza. "Gli elementi di design di Antos - spiega Hubertus Troska, Head of Merce-

des-Benz Trucks Europe and Latin America - rivelano un rapporto profondo con l'Actros ma nel contempo, i differenti requisiti che hanno determinato la progettazione della cabina gli donano un inconfondibile carattere autonomo. Le cabine, che in larghezza misurano 2,30 metri, sono state sviluppate esplicitamente per il trasporto di distribuzione a corto raggio e sono disponibili in versione S, corta, o M, media. Entrambe offrono una convincente combinazione di facile accesso, ottimale ergonomia e controlli intuitivi".

IL VEICOLO
SARÀ
PRESENTATO
AL PUBBLICO
A SETTEMBRE,
IN OCCASIONE
DELLO IAA
DI HANNOVER.

Il cuore tecnologico di Antos è all'avanguardia: la più recente famiglia di propulsori Euro 6 "Blue Efficiency Power", prodotti a Mannheim e lanciati lo scorso marzo. "Con un totale di ben 13 categorie di potenza - commenta Georg Weiberg, Head of Truck Product Engineering - Antos copre un range che va da 175 kW/238 cv a 375 kW/510 cv. I nuovi veicoli sono disponibili sia in versione carro che motrice con un totale di 17 differenti lunghezze di passo e interasse che varia da un minimo di 2.650 mm a un massimo di 6.700 mm. L'autista viene aiutato nello svolgimento del suo lavoro quotidiano da una trasmissione completamente automati-



Georg Weiberg (a sinistra), Head of Truck Product Engineering, e **Hubertus Troska**, Head of Mercedes-Benz Trucks Europe and Latin America, in posa davanti all'Antos, nuova proposta della Stella.

ca PowerShift. Per quanto riguarda la sicurezza, la già ampia dotazione di serie può essere incrementata con optional importanti come il sistema Active Brake Assist, che reagisce alla presenza di ostacoli fermi potenzialmente pericolosi".

La gamma dei modelli di base proposta dalla nuova fa-

miglia Antos, così come quella di riferimento del nuovo Actros per i trasporti sulle lunghe distanze, può essere estesa con l'aggiunta di ulteriori versioni specifiche che incrementano ulteriormente l'efficienza di entrambe le serie. Con un peso in ordine di marcia di circa 6 tonnellate, Antos è stato realizzato per massimizzare il carico



Il design di **Antos** evidenzia chiaramente il profondo rapporto con il fratello maggiore Actros. I differenti requisiti qualificano però il carattere autonomo del pesante per la distribuzione a corto raggio.

utile, mentre il basso punto di accoppiamento e la bassa altezza del telaio, insieme a un'altezza interna di 3 metri, consentono di sfruttare al massimo la capacità di carico del veicolo.

La distribuzione pesante a corto raggio comprende soprattutto il trasporto regionale di merci di merci specifiche come i beni alimentari, con il settore della vendita al dettaglio tra i protagonisti. Si tratta di trucks che vengono utilizzati sia in ambito urbano che extraurbano o autostradale. "Queste caratteristiche operative - aggiunge Georg Weiberg - giustificano gli specifici requisiti che deve possedere il veicolo ottimale per il lavoro di distribuzione pesante a corto raggio: deve offrire buona visibilità, essere semplice da guidare ed essere configurato per spostamenti da effettuare in giornata. Aziende e padroncini chiedono un'ampia gamma di potenze del motore in modo da affrontare al meglio le caratteristiche topografiche di ogni regione e i diversi carichi. Spesso anche l'immagine è importante: un veicolo con la Stella è sempre un ottimo biglietto da visita".

DAF TRUCKS

L'EFFICIENZA DI UNO SPOILER

EINDHOVEN - Continua con successo l'implementazione del programma Efficienza del trasporto avanzato di Daf Trucks (in sigla ATe, Advanced Transport Efficiency). La gamma di veicoli ATe del costruttore olandese, già ricca di particolari e contenuti tecnologici d'avanguardia per quanto riguarda la riduzione dei consumi di carburante e delle emissioni inquinanti e nel contempo l'ottimizzazione dell'efficienza dei veicoli nelle operazioni di trasporto, viene ora dotata di un nuovo spoiler a peso ridotto. Lo spoiler è dotato di una gamma di regolazione migliorata con un esclusivo meccanismo che consente al conducente di posizionarlo facilmente all'altezza ottimale. Il nuovo spoiler per tetto sarà disponibile dalla fine dell'estate su tutti i modelli Space Cab XF105. La caratteristica principale che permette a questo spoiler di distinguersi è proprio l'ampia gamma di regolazioni che gli permette di essere utilizzato con motrici Low Deck. Inoltre, il nuovo spoiler regolabile pesa 25 chilogrammi in meno e aumenta, quindi, la capacità di carico del veicolo. Altra caratteristica distintiva del nuovo componente, progettato appositamente per lo Space Cab XF105, è l'opzione che permette di regolarlo con un comodo meccanismo che consente al conducente che si trova vicino al veicolo di impostare facilmente l'altezza mediante un fusello di regolazione montato sulla parete posteriore della cabina o all'interno dei parafranghi. Ciò consente di posizionare lo spoiler sempre alla giusta altezza, in modo da ridurre il consumo carburante di alcuni punti percentuali. Il nuovo spoiler è particolarmente adatto per il programma ATe, una gamma completa di soluzioni a beneficio della redditività complessiva



dell'azienda di trasporto. Il programma include anche le innovazioni introdotte nel motore Paccar MX da 12,9 litri: nuovi pistoni e un collettore di scarico completamente incapsulato, che da solo è in grado di ridurre il consumo carburante del 3 per cento. Inoltre, il motore si spegne automaticamente dopo cinque minuti di funzionamento al minimo e la velocità massima predefinita in fabbrica è stata limitata a 85 anziché 89 km/h. In questo modo è possibile ottenere un'ulteriore riduzione del 2-3 per cento di consumo di carburante e di emissioni di CO2. Per migliorare l'attenzione dei conducenti alla riduzione dei consumi di carburante, sul display presente al centro del cruscotto vengono fornite di serie informazioni sui consumi correnti e cumulativi. Quello dell'efficienza è un mantra che praticano con convinzione tutti gli addetti di lavori del mondo dei trasporti. In prima fila c'è ovviamente Daf Trucks che tramite il programma ATe sta introducendo versioni speciali dei modelli LF45, CF85 e XF105. Versioni con specifiche totalmente ottimizzate per la massima efficienza ed economia, e pertanto con il minimo impatto possibile sull'ambiente. In un'ottica di massima riduzione possibile dei consumi di carburante, la Casa di Eindhoven ha adottato misure di ottimizzazione dell'aerodinamica. Fra queste, figura l'aggiunta di un pacchetto completo di spoiler per il tetto e deflettori laterali, combinati con grembialature laterali. Sempre dell'equipaggiamento standard fanno parte anche pneumatici a bassa resistenza al rotolamento. Il motore Paccar MX da 12,9 litri che eroga 340 kW/460 cv in versione EEV include le migliorie che Daf Trucks ha di recente introdotto. È abbinato a un cambio automatizzato AS Tronic dotato di una strategia di cambio marcia totalmente ottimizzata per la riduzione dei consumi di carburante. Il conducente ha la possibilità di cambiare marcia manualmente soltanto a velocità inferiori a 30 km/h e quando è in uso il freno motore MX, mentre in tutte le altre situazioni è l'elettronica a decidere il momento ideale per i cambi di marcia. Inoltre, i trucks ATe sono dotati di una trasmissione in presa diretta con riduzione 2,69:1, per un'efficienza ottimale nei consumi. È disponibile come opzione una versione con riduzione 2,53:1 per impieghi e applicazioni più leggeri. Dispongono inoltre di serie del controllo della velocità adattabile, che contribuisce ancora una volta a ridurre i consumi di carburante.



Un piacere di guida unico.

Il nuovo Actros. Una nuova dimensione della dinamica di marcia.

Salire a bordo, guidare, rilassarsi... il nuovo Actros assicura un piacere di guida mai provato prima. Scopriate i nuovi motori che si distinguono per alte prestazioni e grande silenziosità. Lo sterzo preciso che consente di gestire con sicurezza anche le situazioni più difficili. E il nuovo assetto che sembra cancellare ogni irregolarità del fondo stradale. Scopritelo adesso presso il Vostro Concessionario Mercedes-Benz di fiducia e all'indirizzo www.mercedes-benz.it/truck



Un marchio della Daimler AG



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

IVECO / Sul mercato dal 2002 il pesante del costruttore italiano è sempre protagonista

L'epopea del rivoluzionario Stralis

LE ORIGINI DELL'AMBIZIOSO PROGETTO STRALIS RISALGONO AL 1998, QUANDO IVECO, ALLORA GUIDATA DALL'AMMINISTRATORE DELEGATO GIANCARLO BOSCHETTI, LANCIA SUL MERCATO IL PRIMO INNOVATIVO MOTORE DELLA FAMIGLIA CURSOR.

Lino Sinari

TORINO - Decennio complicato per Iveco (e non solo) gli anni Novanta. Con la crisi economica che appare e scompare, la concorrenza che si fa più forte, l'accoglienza tiepida riservata ai modelli pesanti EuroStar e EuroTech, nonostante il secondo conquisti subito il Truck of the Year. C'è bisogno di novità, l'Euro 2 è dietro l'angolo e quindi è necessario progettare

rocarlo, dominatore del mercato, ieri come oggi, nella sua categoria. Ma ancora prima come abbiamo detto serve un motore e allora la storia di quello che sarà lo Stralis inizia cinque anni in anticipo rispetto alla sua presentazione. Nel 1998 viene infatti lanciato il primo motore Cursor, l'8, un sei cilindri in linea da 7.8 litri, che andrà subito a equipaggiare l'EuroTech. La meccanica è quanto di meglio sia in grado di offrire la tecno-

drata di 10.3 litri), che riporta le stesse caratteristiche tecnologiche del propulsore più piccolo, anche se sia su EuroTech che EuroStar che lo adottano, vengono aggiunti particolari fondamentali, come i freni a disco integrali a controllo elettronico EBS e il sistema di gestione elettronica Can. Sempre di elettronica si parla per il cambio EuroTronic e per la gestione del rallentatore. La potenza va da 390 a 430 cv.

Nel 2000 la rivoluzione si completa con l'arrivo del Cursor 13, inizialmente riservato alla gamma da cantiere. La cilindrata è di 12.9 litri, la potenza si ferma a 440 cv ma soltanto per poco, già nel 2001 il più potente motore della famiglia Cursor approda sull'EuroStar in una versione da 480 cv. Lo accompagnano un paio di aggiunte di rilievo, come la versione automatizzata riveduta e corretta dell'EuroTronic e un freno motore in grado di sviluppare una potenza di 500 cv.

LA SVOLTA ACTIVE SPACE

Dal punto di vista dei motori le novità si fermano qui, anche se c'è più di un fedelissimo della Casa che continua a sperare nell'arrivo del favoleggiato Cursor 15, che invece non ci sarà mai e che avrebbe dovuto essere addirittura un otto cilindri, roba da nostalgici insomma, perché oggi anche chi ce l'ha fa una gran fatica a venderli quei due cilindri in più del dovuto.

Invece è arrivata l'ora di mettere le mani sulla cabina e di dare il via alla nuova generazione dei pesanti torinesi. Boschetti non sarà però lì ad accoglierla. Nel 2001 Cantarella lo vuole alla guida di Fiat Auto, un'impresa difficile, forse impossibile, ma affascinante, magari con un po' di rimpianto per non essere riuscito a presenziare al lancio del nuovo Stralis, compito che andrà a un francese Michel de Lambert, che arriva dalla Fraikin e che resterà al posto di comando più o meno quanto Boschetti in Fiat Auto.

Ma questa è un'altra storia.



Già dalla prima generazione, **Stralis** conquista gli autotrasportatori proponendosi con un bagaglio di significative innovazioni.

Restiamo piantati nel 2002, che è l'anno dello Stralis, anzi della cabina dello Stralis che nell'estetica ben poco ha a che vedere con quelle dei suoi predecessori e che lancia un nuovo standard qualitativo, con quelle forme arrotondate accuratamente studiate per l'aerodinamica ma che gli regalano allo stesso tempo un aspetto armonioso e grintoso, proprio come piace agli autisti italiani. Si tratta della versione Active Space, quella per la linea, la più attesa.

La caratterizzano grandi deflettori laterali e una calandra imponente, che consente di aumentare il flusso dell'aria verso il radiatore, in una miscela di eleganza e funzionalità. In più c'è un mare di tecnologia, quel-

lo che non si vede a una prima occhiata, le nuove sospensioni pneumatiche a quattro soffiotti e perfino un impianto elettrico fuori dalla norma, basato sulla tecnologia Multiplex, che Bosch usa per la prima volta proprio sullo Stralis.

In contemporanea tra i motori arriva una nuova versione del Cursor 13, con potenza di 540 cv, un modo per ripagare le aspettative di chi sognava il Cursor 15 e si trova comunque in mano un mezzo dalle performance eccellenti, oltre che dalle caratteristiche di base ottimali, sia che si tratti del sotto blocco che irrigidisce la struttura, sia dei pistoni monoblocco in alluminio, che provvedono a disperdere il calore di combustio-

ne verso le camicie umide sospese. In abbinamento il freno a decompressione Turbo Brake, alimentato dalla riapertura parziale delle valvole di scarico al termine della fase di compressione

L'arrivo delle norme Euro sulle emissioni nocive, venne ben recepito dai progettisti Iveco, che fecero un lavoro importante per ridurre gli effetti, in particolare ampliando, rispetto a quella dell'Eurostar, la superficie del radiatore del liquido di raffreddamento, che arrivò a misurare 84 dmq (invece dei precedenti 68), così come quella dello scambiatore termico dell'aria di sovralimentazione, passata a 57 dmq invece di 47.

L'impatto sulle emissioni era legato alla riduzione dei tempi di funzionamento del ventilatore, così come alla necessità di diminuire la temperatura dell'aria di sovralimentazione all'ingresso del motore per limitare la temperatura massima della combustione, che l'abbattimento degli agenti inquinanti tende invece a far alzare, e di disperdere, attraverso il liquido di raffreddamento del propulsore, l'energia assorbita dai rallentatori sulla trasmissione, più efficienti che in passato.

A favorire il flusso dell'aria del radiatore pensava la già descritta nuova configurazione della griglia dell'Active Space, ma anche la disposizione delle tubazioni e dei comandi, che erano stati posizionati dietro la calandra, con in più un nuovo accoppiamento elettronico per il ventilatore che ne garantiva un inserimento progressivo, con velocità di rotazione intermedie inferiori alla velocità del motore.

All'epoca oltre al contenimento delle emissioni, l'adozione del nuovo impianto significò ridurre i consumi di un 1,5 per cento.

CAMBIANO LE POTENZE ED EVOLVONO LE CABINE

Dal 2007 la seconda generazione

TORINO - Per la seconda generazione dello Stralis bisogna aspettare il 2007. In linea di massima le motorizzazioni restano le stesse (anche se le potenze sono cambiate e si va dai 310 ai 360 cavalli per il Cursor 8, dai 420 ai 450 per il Cursor 10 e da 500 a 560 cv per il Cursor 13) mentre invece le cabine, che nel frattempo sono diventate le tre ancora oggi in produzione, sono state ridisegnate nel frontale, che ha ottenuto una griglia di maggiori dimensioni che va a rastremar-

si verso il basso. A questa ben si sposa la fanaleria di nuova concezione. Rivista, anzi, migliorata l'aerodinamica e così anche gli interni, che diventano più funzionali.

Il passo ancora successivo, in pratica storia di ieri, è rappresentato dall'Ecostralis, in cui vengono privilegiate le componenti dell'economia d'esercizio, in ossequio alla vecchia regola sempre seguita in Iveco di assecondare sempre le necessità della clientela.



una nuova generazione di motori, a cui va aggiunta una cabina che vada a rivaleggiare con gli altri grandi marchi europei. C'è bisogno anche di uomini e a questo ci pensa Giancarlo Boschetti, che ha fatto un'incredibile carriera tutta all'interno del Gruppo e nel 1990 è nominato Amministratore delegato. Sua la riforma delle business unit, sua la guida decisa che porterà il costruttore dritto fino al nuovo millennio.

Serve quindi una rivoluzione, un prodotto che sia in grado di raggiungere le vette dell'Eu-

rologia del periodo, con iniettori pompa a gestione elettronica, freno motore a decompressione e soprattutto un turbocompressore a geometria variabile, che permette di calmierare i consumi ma anche di ottenere una potenza molto elevata. Si va dai 240 ai 352 cv, con un rendimento di 45 cv per litro, livello mai prima raggiunto. Se a tutto ciò si aggiunge un peso ridotto a 678 kg, facile capire quale sia l'impatto del primo Cursor sul mondo del trasporto.

L'anno successivo viene presentato il Cursor 10 (con cilin-

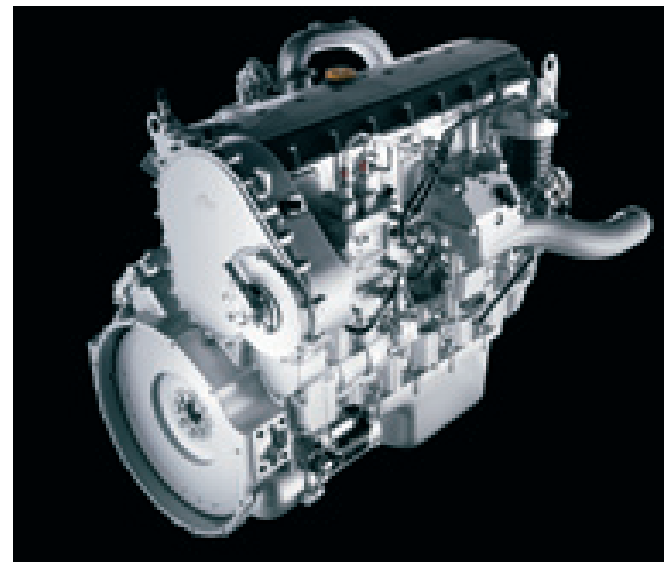
mente nello scarico, con vantaggi nei consumi e nelle prestazioni, dovuti in buona parte alla rinuncia all'EGR, a questo punto non più necessario.

Il complesso sistema racchiuso sotto il nome di High Efficiency Scr si compone di un Diesel Oxidation Catalyst, un filtro antiparticolato Diesel passivo, un modulo per il dosaggio e un miscelatore per l'AdBlue, il già citato Scr e un Clean Up Catalyst, oltre a una serie di sensori integrati per controllare le emissioni.

PROCESSO DI REINGEGNERIZZAZIONE

Molte le innovazioni proposte, dalla struttura "chiusa" per un dosaggio preciso dell'AdBlue, al controllo adattivo per l'erogazione del composto, che viene effettuato sulla base della composizione dei gas di scarico. In più, per garantire un'idrolisi omogenea dell'urea e una corretta distribuzione nel gas di scarico, viene attivato un mix ad alta turbolenza, isolato termicamente. E sempre un miglioramento della gestione termica accelera l'attivazione del sistema quando il motore è ancora freddo.

Più in generale tutto il propulsore è stato sottoposto a un processo di reingegnerizzazione, modificando sia l'architettura del basa-



mento che la testa dei cilindri, in modo da rendere più rigida l'intera struttura, favorendo al tempo stesso la circolazione del liquido refrigerante. Una nuova centralina elettronica provvede a gestire tutti i parametri del propulsore e del sistema di post-trattamento dei gas di scarico, ottimizzando i tempi di risposta ai bassi regimi e aumentando l'efficienza del freno motore, le cui prestazioni crescono del 30 per cento grazie all'adozione di una valvola a farfalla.

I motori Cursor in regola con la normativa Euro 6

Soluzione per l'immediato futuro

FIAT POWERTRAIN INDUSTRIAL NON HA UTILIZZATO IL SISTEMA SCR COMBINATO CON L'EGR, AFFIDANDOSI INVECE A UN'INEDITA SOLUZIONE "ONLY SCR".

TORINO - Facendo un salto dal passato al futuro prossimo venturo, e in attesa di poter vedere quanto sarà cambiata la linea del nuovo Stralis rispetto a quella dell'attuale modello, diamo un'occhiata alla soluzione scelta dal costruttore torinese per portare i motori Cursor in regola con la normativa Euro 6. Cursor 11 si chiamerà l'undici litri destinato traghettare la gamma Stralis verso le nuove generazioni.

Per rispettare i severi standard Euro 6, Fiat Powertrain Industrial a differenza di gran parte degli altri costruttori non ha utilizzato il sistema Selective Catalytic Reduction combinato con l'Exhaust Gas Recirculation, affidandosi invece a un'inedita soluzione "Only Scr".

Ciò è stato possibile aumentando prima di tutto l'efficienza di base del motore e riducendo quindi il particolato già nella fase della combustione, mentre il resto viene catturato dal filtro DPF, con gli ossidi di azoto che vengono ridotti, per oltre il 95 per cento, diretta-

NUOVO
HD9

COMFORT ESTREMO PER LAVORI ESTREMI.



PIÙ COMFORT IN CABINA

Realizzata in acciaio, assicura il massimo comfort con nuovi interni, sospensioni regolabili, sedili ergonomici a sospensione pneumatica e tunnel centrale ribassato.

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

Astra torna protagonista con un nuovo mezzo dedicato ai lavori più pesanti: nasce l'innovativo HD9. Pronto per affrontare ogni situazione di operatività estrema, dal caldo del deserto al gelo del polo, spingendo al limite le sue prestazioni grazie anche ai motori Cursor I3, con coppie elevate e consumi ridotti. E poi, HD9 monta il mitico telaio Astra, largo, in longheroni d'acciaio con supporti balestra e spalle carrello in fusione per rendere più sicuro ed efficiente ogni allestimento. Il tutto, progettato, testato e garantito da Astra. www.astraspa.com

 **ASTRA**

RENAULT TRUCKS / Le grandi ambizioni del Kerax 8x4 Xtrem, assai appetibile sul mercato italiano

Il pesante duro e inarrestabile

UN TELAIO ULTERIORMENTE IRROBUSTITO, SOSPENSIONI PARABOLICHE A QUATTRO FOGLIE RINFORZATE, UNA SERIE DI AGGIUSTAMENTI VOLTI A SUBLIMARE LA ROBUSTEZZA FANNO DELLA SERIE XTREM DEL KERAX UNO SPECIALISTA ASSOLUTO DELL'OFF ROAD. PER I MOTORI SCELTA TRA IL DXi 11 DA 460 CV E IL DXi 13 DA 480 O 520 CAVALLI.

Mauro Zola

BARCELONA - Agli italiani il mezzo d'opera piace estremo, il più duro e inarrestabile possibile. Non è un caso che tra i Kerax venduti nella penisola, praticamente il cento per cento appartenga alla gamma Heavy, quella più adatta ai lavori pesanti, mentre nel resto dell'Europa l'80 per cento dei clienti preferisce la serie Medium. Facile prevedere dunque che il nuovo modello 8x4 Xtrem diventerà presto uno dei preferiti. Sia perché il telaio è stato ulteriormente irrobustito, allargando gli spessori da 8 mm fino a quasi tutta la lunghezza, dal motore fino all'estremità dello sbalzo posteriore, sia perché sono state aggiunte di serie sospensioni posteriori paraboliche a quattro foglie rinforzate da 32 t, mentre il tandem degli assi posteriori ha una capacità di 33 t. A questo si aggiungono tutta una serie di aggiustamenti volti a sublimarne la robustezza, come il carter del volano del motore realizzato in ghisa, la frizione bi-disco o il raffreddamento della scatola del cambio.

Tutto questo fa della serie Xtrem, uno specialista assoluto, l'ideale per affrontare percorsi impossibili come quelli delle cave di marmo di Carrara. Per quel che riguarda la parte motoristica, da parte di Renault Trucks il consiglio è di abbinarlo magari al DXi 11, che arriva fino a 460 cv di potenza, il che permette di tenere sotto stretto controllo i consumi, che visto l'innalzarsi costante del prezzo del gasolio sono diventati una variabile anche in cava. Suggerimento che però presumibilmente non verrà seguito in Italia, dato che un'altra cosa che piace ai trasportatori di casa nostra è poter disporre di un surplus di cavalleria, e quindi la loro scelta cade più spesso del dovuto sul DXi 13, eccellente propulsore con potenze da 480

a 520 cv e che in buona parte del mondo è riservato soltanto a missioni davvero impossibili. Comunque nessun problema, l'Xtrem è disponibile con entrambe le motorizzazioni.

In una splendida cava spagnola, con vista mare, posizionata tra Barcellona e Tarragona, abbiamo provato la versione con motore da 520 cv, quindi la più performante, una potenza che quasi minimizzava la portata del carico pure al massimo delle possibilità offerte dall'omologazione. Con una simile potenza a disposizione si può fare molto e il Kerax è in grado di muoversi con invidiabile agilità, sfruttando nel modo migliore le sue doti di trazione. In questo caso a completare la catena cinematica il cambio manuale a 16 marce, altra opzione che trova ancora in Italia molti consensi. In questa configurazione si tratta di un veicolo inarrestabile, che risulta quasi impossibile mettere in reale difficoltà. Chiedere di più in tema di possanza e motricità pare impossibile.

Ma anche in quel caso Renault Trucks ha pronta una risposta adeguata. Si tratta della versione 8x8 che dispone di un totale di otto ruote motrici, con due assi sterzanti davanti e due assali motori dietro. Un vero mostro di efficienza che grazie a un telaio adeguatamente rinforzato e allungato può operare con un carico che supera le 50 t. La trazione è meccanica, disinsensibile sui primi due assi, il che serve negli spostamenti o nelle fasi di lavoro più leggere per ridurre i consumi. Per lo stesso motivo in questo caso si è deciso di limitare le motorizzazioni all'11 litri, in occasione della nostra prova sul campo si trattava di un 460 cv, più che adeguato a muoversi anche su pendii molto accentuati.

Per il resto i due modelli raccolgono tutte le buone qualità del Kerax, a partire dall'ottima altezza da terra, che raggiunge i



Il test drive del Renault Trucks Kerax Xtrem all'interno di una suggestiva cava con vista mare localizzata tra Barcellona e Tarragona.

PER IL KERAX IL COMPATTO RETARDER VR 3250 SVILUPPATO DA VOITH

Massima sicurezza nelle discese mozzafiato



BARCELONA - In cava come su strada la sicurezza non è mai abbastanza; se poi si devono percorrere discese mozzafiato con qualche decina di tonnellate sul cassone, preservare l'im-

pianto frenante è una necessità vitale. Per questo il costruttore francese propone in abbinamento con il cambio automatizzato Optidriver +, e con il rallentatore Optibrake, il Retarder compatto VR 3250 in una versione sviluppata da Voith proprio per rendere il massimo in base alle caratteristiche del Kerax.

Si tratta di un rallentatore completamente integrato del cambio, con serbatoio dell'olio indipendente, in grado di fornire una coppia frenante aggiuntiva sull'asse cardanico di 3.250 Nm (e sull'albero della trasmissione di 1.600 Nm), disponibile fin dalle basse velocità. Il tutto con un peso, compreso lo scambiatore di calore, di appena 59 kg. Il funzionamento del dispositivo è piuttosto semplice. Il rotore, trascinato dall'albero

cardanico, accelera l'olio che viene poi decelerato dallo statore, il che provoca un rallentamento del rotore e di conseguenza dell'intero veicolo. Inoltre, il calore provocato dalla frenatura viene ceduto all'impianto di raffreddamento.

L'azionamento del Retarder avviene tramite un interruttore manuale a stadi. Nella posizione di attivazione il Retarder viene inserito automaticamente azionando il pedale del freno.

In Spagna ne abbiamo testato l'efficacia sulla versione 6x4 dello specialista transalpino, con motore da 460 cv.

Il risultato è stupefacente, così come il constatare che tipo di discese si possano affrontare senza timore di surriscaldare l'impianto a tamburi che equipaggia il Kerax.

385 mm sotto l'asse anteriore e i 370 sotto quello posteriore, e che con un angolo di attacco di 37° risulta la migliore tra i mezzi d'opera attualmente sul mer-

cato. La gamma poi è davvero completa, con oltre 60 differenti modelli, che combinano 11 configurazioni tra motrici e trattori, i già citati tre livelli di pro-

tezione del telaio (anche se in Europa ne sono utilizzati soltanto due), tre cabine, 39 passi e tre possibili combinazioni del tandem posteriore. Tra le opzio-

ni disponibili l'efficace rallentatore Optibrake, che può essere integrato con un Retarder Voith o con un Intarder e il cambio automatizzato Optidriver +.

I SEGRETI DEL CAMBIO AUTOMATIZZATO OPTIDRIVER +

Dodici marce per facilitare il lavoro dell'autista

BARCELONA - Chi l'ha provato non può più farne a meno. Del resto la versione da cava del cambio automatizzato a dodici marce Optidriver + è stata appositamente sviluppata per questo tipo di utilizzo e permette di raggiungere il massimo delle prestazioni, consentendo all'autista di concentrarsi sul volante, ma dandogli comunque la possibilità di passare in modalità manuale in quei passaggi che reputa particolarmente complessi e in cui preferisce affidarsi alla propria esperienza.

Il segreto dell'Optidriver + sta nelle due funzioni di base, a partire dalla On Road che va a coprire la maggior parte del tempo di utilizzo, che garantisce un consumo di

carburante calmierato e migliora il comfort del conducente.

Quando si deve invece affrontare lo sterrato duro basta premere un pulsante per passare alla funzione Off Road, che invece privilegia la maggior mobilità, riducendo il numero delle cambiate che vengono effettuate non più all'interno della green line (cioè tra i 1.000 e i 1.500 giri/min) ma tra i 1.800 e i 2.000 giri/min, portando il massimo dei giri fino a 2.300. In più, vengono evitati i salti di marcia e le partenze si effettuano soltanto in prima marcia. Questo basta a cavarsela nella maggior parte dei casi, senza bisogno di intervenire in modalità manuale.



La versione 8x8 del possente Kerax Xtrem dispone di ben otto ruote motrici con due assi sterzati davanti e due assali motori dietro.



PER RIDURRE I CONSUMI ANCHE NELL'OFF ROAD

Optifuel è sempre la migliore soluzione

BARCELONA - Se in Italia verranno introdotti tra poco, in Francia sono già una realtà consolidata. E infatti il 10 per cento circa dei 21mila autisti che in tutto il continente hanno seguito i corsi di formazione Optifuel lavorano nel settore edile, che fino a qualche anno fa non teneva troppo conto di fattori come il consumo, messo in secondo piano rispetto a esigenze di efficienza, mentre oggi, causa crisi, ogni euro conta, quindi anche quelli risparmiati sul gasolio. Secondo i rilievi effettuati da Renault Trucks il costo del carburante costituisce oggi il 33 per cento delle spese generali di un'azienda di costruzioni.

L'impostazione di base della formazione Optifuel è la stessa che per i clienti della linea, quindi secondo le basi della guida predittiva o razionale, che consi-

glia di anticipare le possibili situazioni che ci si trova ad affrontare, ad esempio rallentando in anticipo prima di un ostacolo in modo da non dover frenare, sfruttando piuttosto l'inerzia stessa del veicolo.

In più i formatori del costruttore francese insegnano come usare al meglio la tecnologia presente sui veicoli e ad adeguare lo stile di guida sulla base delle situazioni che ci si trova via via di fronte, il che è ancora più importante in cantiere, o in cava, dove i panorami cambiano molto velocemente.

I progressi degli autisti possono poi essere controllati costantemente tramite il software Infomax, che estrae i dati direttamente dal camion e che può essere collegato con tutti i modelli Renault Trucks dall'Euro 3 in poi.

RENAULT TRUCKS / Anche il Premium Lander fa nuovi passi in avanti

Intelligente evoluzione del sistema OptiTrack

DOPO L'ESPERIENZA SUL TRATTORE 4x2 DEL PREMIUM LANDER, IL SISTEMA CHE GARANTISCE LA MIGLIORE MOTRICITÀ È ORA DISPONIBILE ANCHE SUL TRATTORE 6x2 E SULLE MOTRICI 4x2, 6x2 E 6x4. ANCH'ESSI CARATTERIZZATI DA UN PESO RIDOTTO E DA CONSUMI PIÙ CONTENUTI.

BARCELONA - Era facile prevedere che l'esperienza OptiTrack sul Premium Lander non si sarebbe conclusa con il solo trattore 4x2 presentato qualche tempo fa. E infatti Renault Trucks ha da poco lanciato sul mercato altre quattro versioni: si tratta di un altro trattore, ma 6x2, e di tre motrici: 4x2, 6x2 e 6x4. Del resto, i vantaggi della soluzione, che si basa su due motori idraulici montati nelle ruote anteriori, sono tanti rispetto a una normale trazione integrale. Si tratta di vantaggi nel peso, che è inferiore di circa 490 kg, e di vantaggi nei consumi, che si riducono di un 10 per cento.

Il funzionamento del sistema OptiTrack è piuttosto semplice; ad assicurare la motricità sul primo asse pensano i già citati due motori idraulici, legati a un sistema che comprende una pompa idraulica e un serbatoio di olio dedicato. Semplicemente premendo un pulsante in cabina si attivano i due motori aggiuntivi, operazione che può essere svolta sia da fermi che muovendosi a velocità molto ridotte. Questi restano in funzione fino a quando si superano i 27 km/h, disattivandosi poi in automatico, ma non del tutto; soltanto nel caso si superino i 40 km/h il sistema viene escluso e va riattivato dal conducente, altrimenti se si scende sotto i 15 km/h si riattiva sempre in automatico. Da notare che quando l'OptiTrack non è attivo l'olio circola in un circuito chiuso, che ne mantiene la pressione senza gravare sui consumi.

Questa soluzione che ha tra gli altri plus la possibilità di essere abbinata al cambio robotizzato Optidriver +, sublima le qualità del Lander, veicolo che ha tra i suoi impieghi principali quello di rifornire di materiale i cantieri e deve quindi avventurarsi, anche se episodicamente, in trappole di fango o affrontare le difficoltà della cava per caricare. Al tempo stesso però deve essere adeguato a trasferire anche medio lunghe su asfalto e quindi garantire un livello di comfort sufficiente. A questo proposito il sistema OptiTrack non interferisce in alcun modo sulle qualità stradali del Premium che restano inalterate.

Rispetto ai modelli della concorrenza il Premium Lander può quindi distinguersi rispetto alle versioni a trazione integrale per l'eccellenza nel carico utile disponibile, che varia dai 200 ai 1.200 kg in più delle configurazioni equivalenti per prestazioni e caratteristiche. Il che oltre a innalzarne l'efficienza permette un tanto ricercato contenimento dei costi. Al che contribuiscono anche i due motori disponibili, il DXi 7 per le potenze dai 270 ai 340 cv e il DXi 11, condiviso con il Kerax, per le versioni più potenti, dai 380 ai 460 cv.

Nella cava spagnola abbiamo potuto testare con mano le qualità del sistema OptiTrack, che si evidenziano ancora meglio a veicolo vuoto, provando ad affrontare una salita impegnativa in retromarcia. La sola trazione posteriore porta infatti a spiacevoli saltelli del secondo asse e costringe a un utilizzo esasperato dell'acceleratore, che porta a consumi elevati. Basta però inserire l'OptiTrack perché il comportamento del Lander cambi radicalmente e si possa procedere con appena un filo di gas. Lo stesso naturalmente accade se a

veicolo carico si devono affrontare salite ancora più ripide oppure trappole di fango.

Le novità della gamma Lander non si limitano però alle nuove versioni OptiTrack. Da poco è infatti disponibile anche una versione 8x2*6, particolarmente adatta a chi deve muoversi in ambito urbano per la gran maneggevolezza, con un angolo di sterzata che rispetto alle configurazioni 8x4 cresce del 12,5 per cento. Allo stesso modo la motricità sull'asse posteriore consente un maggior carico utile di circa 500 kg e un risparmio sul consumo di carburante che può arrivare a toccare il 10 per cento.

Sarà invece disponibile nei prossimi mesi, dopo il debutto sul mercato francese, la configurazione 8x4*4 Tridem, con asse posteriore sterzante e sollevabile e quindi ideale per sopportare carichi fino alle dieci tonnellate. Questa coppia a un'eccellente manovrabilità in cantieri ristretti la possibilità di montare equipaggiamenti complessi, come ad esempio gru di grandi dimensioni.

Con queste novità la gamma Lander arriva a comprendere fino a 70 versioni, sulla base di otto modelli tra motrici e trattori, con due tipi di cabina che dispongono di tre altezze e altrettante lunghezze.



La configurazione 8x4*4 Tridem del Premium Lander che sarà disponibile nei prossimi mesi dopo il debutto sul mercato francese.

UN ALTRO PROTAGONISTA NEL MONDO DEL CAVA-CANTIERE

Midlum a trazione integrale più forte che mai



BARCELONA - Avevamo già avuto modo di testarlo in Italia ma è sempre piacevole mettersi alla guida di un Midlum a trazione integrale, che grazie ai suoi tre bloccaggi del differenziale, (davanti, dietro e sull'inter ponte) è in grado di superare pendenze del 50 per cento, quindi molto di più di quello che solitamente dovrà affrontare.

In particolare questo piccolo camion (la Massa Totale a Terra è di 16 t) è inarrestabile nella sua versione con ruote singole, in cui i ponti anteriore e posteriore a semplice riduzione hanno modo di scaricare sugli assi tutta la potenza del sei cilindri DXi 7,

a scelta con 270 o 300 cv. Che sono tanti per un mezzo compatto, con passo corto, che può trasportare fino a 10 ton in condizioni impossibili, affrontando magari guadi profondi anche 700 mm.

La versione in prova montava la versione più potente del motore, abbinata al classico cambio manuale a sei marce, accoppiata che permette davvero di divertirsi; e in effetti, pur trattandosi di una cava vera, non c'è stato modo di metterlo in difficoltà, né in salita né tantomeno in discesa dove il Midlum può contare sul freno motore potenziato Optibrake.

SCANIA / Si accende la competizione per lo Young European Truck Driver 2012

Verso la sfida finale

SELEZIONATI GLI OTTO FINALISTI, DA QUESTI USCIRÀ LO SFIDANTE PER LA GARA EUROPEA DI SETTEMBRE. IN PALIO UN FIAMMANTE SCANIA NUOVO DI ZECCA E PERSONALIZZATO.

Marco Chinicò

TRENTO - Chi si aggiudicherà uno Scania nuovo di zecca? In tutti i Paesi europei ci stanno provando decine e decine di giovani camionisti che hanno accettato la sfida e hanno chiesto di partecipare allo Young European Truck Driver 2012, manifestazione dedicata agli autisti under 35. Grandi emozioni, abilità in vari campi e spettacolarità - ma nel segno della sicurezza - hanno contraddistinto la semifinale di Trento. Ci sono dunque tutti i presupposti affinché la finale, in programma questo mese nella sede Italscania di Trento, sia ancora una volta un appuntamento da non perdere.

I trenta concorrenti che avevano superato il test teorico con il miglior punteggio si sono sfidati dando vita a una semifinale che ha strappato applausi al pubblico presente e che fa da preludio a una finale ancora più intensa. Gli autisti che si sono cimentati nella semifinale dello Yetd 2012, dopo un quiz a risposta multipla, si sono misurati su prove di abilità nelle manovre, nel contenimento dei consumi e nel controllo preliminare del veicolo.

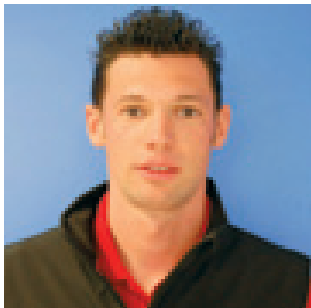
Ecco, in ordine alfabetico, gli otto professionisti che si contenderanno il titolo di campione italiano: Michele Barocci, classe 1979, di Castelbellino, in provincia di Ancona; Francesco Chiappardi, 1984, di Padula, Salerno; Edy De Roc-

co, 1979, di Arsié, Belluno; Ilario Dissegna, 1982, di Rossano Veneto, Vicenza; Giovanni Dissegna, 1985, di Rossano Veneto, Vicenza; Lorenzo Gasperetti, 1990, di Tuenno, Trento; Dino Gobbo, 1987, di Cortina d'Ampezzo, Belluno; Michael Unterhofer, 1986, di Collalbo, Bolzano.

Nonostante non abbia ancora compiuto 22 anni, Lorenzo Gasperetti è riuscito a dare il meglio di sé nelle varie prove dimostrando grande sangue freddo e un'esperienza da veterano. Il più giovane fra i semifinalisti si presenta dunque agguerrito in finale. Per la terza volta consecutiva parteciperà all'atto conclusivo italiano dello Yetd Edy De Rocco, che si sta allenando per salire sul gradino più alto del podio, sfuggitogli per un soffio sia nell'edizione 2007 che nel 2010. È la terza finale consecutiva anche per il ventisettenne Giovanni Dissegna, che annovera nel palmares due quarti posti e questa volta si troverà a competere con il fratello maggiore Ilario in un'interessante e stimolante sfida tutta in famiglia. La finalissima europea avrà luogo in Svezia presso



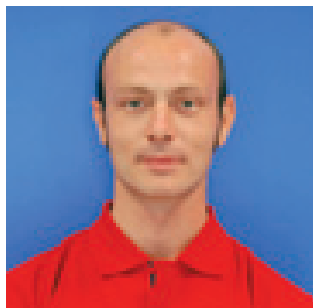
Edy De Rocco



Giovanni Dissegna

il quartier generale di Scania a Södertälje il 7 e 8 settembre.

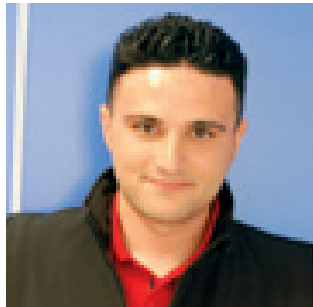
Lo Yetd pone da sempre gli autisti al centro dell'attenzione, promuovendo la loro competenza e professionalità, mettendone in risalto il ruolo fondamentale per la società e per l'industria globale dei trasporti. Un conducente abile e ben preparato ha maggiori probabilità di evitare incidenti salvando vite u-



Michele Barocci



Dino Gobbo



Francesco Chiappardi

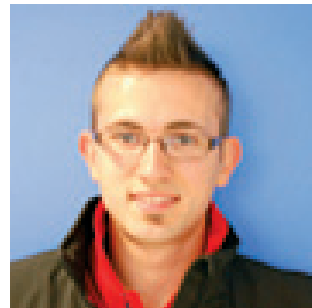
mane, e ciò, unito a una riduzione del consumo di carburante e dei costi di manutenzione del veicolo, porta un beneficio anche all'azienda di trasporto. Uno stile di guida appropriato contribuisce, inoltre, a flussi di

traffico più uniformi, concorrendo in tal modo alla diminuzione su scala globale dei consumi di energia e delle emissioni di scarico.

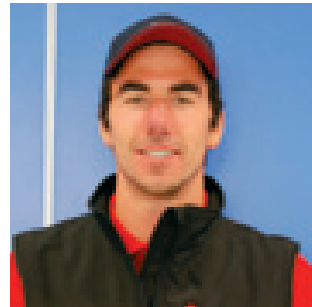
Oltre a eccezionali doti di guida, i partecipanti allo Yetd



Ilario Dissegna



Lorenzo Gasperetti



Michael Unterhofer

2012 devono possedere consapevolezza della sicurezza stradale e orgoglio professionale. Il concorso prevede un primo test teorico da compilare on line, grazie al quale sono stati selezionati 30 autisti che si sono af-

frontati nella semifinale. Da questo gruppo sono usciti gli otto finalisti che si sfideranno per contendersi il titolo di campione italiano. Il vincitore italiano vincerà in Svezia presso la sede di Scania a Södertälje per rappresentare l'Italia alla finale europea e si confronterà con i vincitori di altri 24 Paesi del Vecchio Continente. Il campione europeo diverrà un riferimento e un ambasciatore dei concetti di sicurezza stradale e competenza professionale, con la finalità di attrarre più giovani alla professione. Senza dimenticare l'aspetto che ovviamente sta più a cuore agli sfidanti: il miglior giovane camionista europeo 2012 si aggiudicherà un camion Scania personalizzato nuovo fiammante.

Young European Truck Driver 2012 è il più grande concorso tra conducenti di autocarri, che ha come obiettivo di eleggere il miglior giovane autista in Europa in base alle competenze in materia di guida sicura ed economica. Ma Yetd è anche una campagna strettamente connessa alle Direttive Europee in materia di formazione professionale degli autisti ed è finalizzata al miglioramento delle abilità di guida e alla conoscenza delle norme di sicurezza. Il concorso intende attirare l'attenzione su alcune tematiche chiave del settore dei trasporti, coinvolgendo il mondo politico, i leader dell'industria, i responsabili dell'ambiente e della sicurezza stradale, gli autisti e l'opinione pubblica in generale. La manifestazione è sponsorizzata, a livello europeo, da Michelin con il sostegno della Commissione Europea e dell'Iru (International Road Transport Union), in Italia da Agos, Camionsupermarket, Donau, Exide, Fassi Gru, Quid Hotel Trento, Scania Finance Italy e Würth. È patrocinata da Polizia di Stato, Croce Rossa Italiana, Aci e Aifvs (Associazione Italiana Familiari e Vittime della Strada).

ALBO D'ORO ITALIANO YETD

2003 Michele Sandri (campione europeo)
2005 Christian Basset
2007 Ezio Vinai
2010 Gerhard Thaler

BOSCH / Dal fornitore di tecnologie e soluzioni per il trasporto nuove opportunità per le officine

Gli esperti in elettronica

IL MODULO COMMERCIAL VEHICLES È UN VERO E PROPRIO PERCORSO BASATO SU FORMAZIONE, ATTREZZATURE DI DIAGNOSI DEDICATE E RICAMBI.

Nils Ricky

MILANO - Nell'ultimo decennio le nuove tecnologie hanno fatto passi da gigante in tutti i settori. Sono stati raggiunti traguardi impensabili fino a dieci anni fa anche nell'applicazione di sistemi che equipaggiano i veicoli da trasporto. Qualche esempio? Oggi la gestione del motore diesel, il trattamento dei gas di scarico, ma anche sistemi come ABS, ESP e climatizzazione non solo sono diventati (per fortuna dell'autista) una regola: quasi sempre li troviamo a bordo già nell'equipaggiamento di base quando andiamo ad acquistare un truck o un veicolo leggero, e se così non fosse il trasportatore è sempre più convinto della loro bontà ed efficienza che acquista un pacchetto addizionale che li prevede. Inoltre, tutti i sistemi citati sono oggi governati dall'elettronica, lasciano pochi margini di applicazione e regolazione alla "componente umana". Ne deriva come conseguenza che chi è chiamato alla loro manutenzione, applicazione e certificazione di qualità deve oggi possedere competenze tecniche che fino a dieci anni fa erano delegate a pochi tecnici esperti dell'azienda fornitrice. Insomma, se arriva in officina un furgone equipaggiato con ESP, ABS e climatizzazione governati elettronicamente, il personale dell'officina deve essere all'altezza di occuparsene, pronto a soddisfare le necessità d'intervento nel più rapido tempo e con la massima efficienza possibili.

Bosch, fornitore globale di tecnologie e soluzioni per il trasporto, ha pensato a nuove opportunità per le officine che vogliano avere

personale in grado di occuparsi di veicoli con sistemi elettronici, proponendo un percorso basato su formazione, attrezzature di diagnosi dedicate e ricambi. A oggi sono oltre 500 le officine che hanno aderito al percorso di crescita professionale e, di queste, 122 hanno già ottenuto la nomina. Numeri che dimostrano l'effettiva esigenza che l'azienda milanese è andata a soddisfare.

Il Modulo Bosch Commercial Vehicles è un vero e proprio percorso di crescita professionale, nato dalla volontà di supportare le officine "truck" in tutte le loro esigenze, basato su formazione, attrezzature di diagnosi dedicate (come il tester KTS Truck) e ricam-



bi. Articolato in pacchetti tecnici (Diagnostics, Motormanagement, Emissioni, Comfort e Sicurezza), una volta terminato il Modulo Bosch Commercial Vehicles l'officina potrà presentarsi al mercato in modo ancora più professionale e con un'immagine più qualificata, grazie anche a una specifica targa.

A offrire questo modulo sono 13 specialisti di canale individuati da Bosch e nominati Fornitori Autorizzati Moduli Bosch Commercial Vehicles. Veri e propri partner dell'officina, sono in grado di proporre sull'intero territorio nazionale non solo prodotti per la riparazione ma anche tutta la formazione, la consulenza e l'assistenza tecnica necessaria. Ne fanno parte Frenocar di Milano, Remsa di Modena, Sire e Frenocardue di Padova, Dra di Pavia, Ochner Ricambi di Trento, Sacer di Rivoli, Cff di Firenze, Sarid 2000 di Pescara, Dierre Group di Roma, Corind di Catania, Centro Ricambi Cema di Napoli e Sacer Sardegna di Oristano.

La Divisione Aftermarket del Gruppo Bosch fornisce in tutto il mondo un'ampia gamma di ricambi, servizi e attrezzature per la manutenzione e la riparazione di veicoli commerciali. L'offerta comprende ricambi caratterizzati da un identico livello qualitativo rispetto ai componenti forniti da Bosch al primo equipaggiamento ed è completata da una gamma di prodotti revisionati e garantiti. Grazie a 10mila collaboratori presenti in 140 Paesi e a un servizio di logistica all'avanguardia, la Divisione Automotive Aftermarket provvede alla distribuzione, in tempi brevi, di ben 450mila differenti prodotti. L'attività del Settore "Diagnostics", all'interno della Divisione, assicura all'officina tecnologie di diagnosi e di riparazione, nonché software e servizi di formazione. La Divisione Automotive Aftermarket conta, inoltre, circa 15mila officine della rete Bosch Service, il più grande network d'autoriparazione indipendente.

Fornitore globale di tecnologie e servizi, nel 2011, grazie anche agli oltre 300mila collaboratori impiegati nei Settori di business Tecnica per autoveicoli, Tecnologia industriale, Beni di consumo e Tecnologie costruttive, il Gruppo Bosch ha registrato un fatturato di 51,5 miliardi di euro. Il Gruppo è costituito dall'azienda Robert Bosch e da più di 350 tra consociate e filiali in oltre 60 Paesi, 150 se si includono i partner commerciali. Le attività internazionali di sviluppo, produzione e vendita sono alla base della continua crescita. Nel 2011 Bosch ha investito oltre 4,2 miliardi di euro in Ricerca e Sviluppo, registrando oltre 4.100 brevetti in tutto il mondo.

AUTOCLIMA / I nuovi condizionatori consentono di coprire ogni esigenza degli autotrasportatori

Fresco e tranquillo

IL PRODUTTORE LEADER SUL MERCATO DELLA CLIMATIZZAZIONE PROPONE NUOVE APPLICAZIONI DELLA GAMMA FRESCO DESTINATI A SODDISFARE LE ESIGENZE DI BENESSERE DEGLI AUTISTI ANCHE QUANDO, A VEICOLO FERMO, SOSTANO IN PAUSA O IN ATTESA LUNGO IL TRAGITTO.

Fabio Basilico

CAMBIANO - È vero che il climatizzatore non è ormai più visto come un optional e che sempre più compare anche nella lista accessori dei modelli base. Resta comunque il fatto che esistono condizioni proibitive di utilizzo a bordo dei veicoli in quanto riducono o inibiscono la possibilità di funzionamento del sistema di climatizzazione, con evidenti disagi per gli utenti vivono che vivono una condizione di "non benessere".

Un esempio è fornito dai trucks destinati a trasporti a medio/lungo raggio, dotati di molti accessori per garantire un minimo livello di confort per gli autisti ma che durante le pause lungo il tragitto, o le attese per le operazioni di carico e scarico, non hanno altre possibilità che rimanere "in moto" per usufruire della climatizzazione in cabina, con un evidente ag-

gravio del consumo di carburante e di conseguenza dell'inquinamento.

A tutto questo ha voluto porre rimedio Autoclima, azienda piemontese specializzata nel settore della climatizzazione, che nel biennio 2003-2004 ha per prima avviato lo studio e la successiva commercializzazione di un condizionatore che, invece di immettere umidità in cabina, grazie alle funzioni tipiche del condizionamento sottrae umidità, fa risparmiare carburante e favorisce il benessere a bordo. La stessa Autoclima fa notare che prima dell'arrivo sul mercato di questo prodotto c'erano in commercio i cosiddetti "evaporativi" il cui obiettivo era garantire il benessere a bordo immettendo molta umidità. A causa della tecnologia utilizzata, c'era però il rischio di contaminazioni batteriche derivanti da acqua stagnante.

Oggi il condizionatore da



stazionamento sviluppato anni fa da Autoclima fa ancora di più, colmando la lacuna nei casi precedentemente descritti in cui gli autisti sono costretti a tenere il motore acceso anche durante le soste. Dunque, la gamma denominata Fresco è attualmente così varia da consentire la copertura di ogni esigenza degli autotrasportatori. Per chi non intende avvalersi della botola che è presente in certi modelli, è disponibile il modello per essere montato a botola (Fresco RT), che fornito con diversi kit di accoppiamento a seconda del mezzo e della marca si integra perfettamente con l'interno del-

la cabina.

Per chi invece non vuole optare per questa soluzione, può indirizzarsi sui modelli split, che, come i condizionatori di casa, consentono di montare l'evaporatore nella zona della cuccetta e il condensatore all'esterno della cabina. A seconda che quest'ultimo componente sia montato nella zona posteriore della cabina o sul tetto della stessa, i modelli sono chiamati Fresco Back o Fresco Top.

Esistono anche altre combinazioni, tra cui il modello denominato Fresco Split che, grazie alla combinazione dei tre elementi separati (evaporatore,



I modelli **Fresco Back** e **Fresco Top** di Autoclima si differenziano per la collocazione del condensatore all'esterno della cabina: nel primo caso è montato nella zona posteriore della cabina (a sinistra), nel secondo sul tetto della stessa (sopra).

condensatore e gruppo compressore), risulta il più versatile e il più performante in termini di resa.

Per venire incontro a un'altra categoria di utenti che difficilmente può godere dei benefici del climatizzatore su determinati mezzi d'opera, Autoclima inizierà presto a commercializzare l'ultima famiglia di prodotti appena sviluppata, denominata Modula. Modula potrà soddisfare le richieste di condizionamento di veicoli speciali come gli elettrici, i muletti, le moto spazzatrici, le macchine da lavoro speciali e altri ancora. Il progetto Modula è stato svilup-

pato per soddisfare le esigenze di chi non può o non vuole utilizzare un compressore trascinato dal motore termico del veicolo. È perciò sufficiente avere a disposizione un'alimentazione elettrica a 12V/24V oppure un'alimentazione di tipo idraulico. Modula, lo dice il nome stesso, è modulabile, dal momento che è possibile scegliere fra più combinazioni: gruppo completo, gruppo motocompressore o gruppo motocompressore. Di conseguenza, il posizionamento dei componenti è vario e flessibile anche grazie alla possibilità di abbinare evaporatori e/o condensatori differenti.

fresco

LA SICUREZZA DI UN BUON RIPOSO

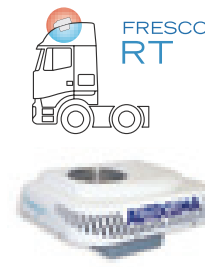
AUTOCLIMA QUALITY & COMFORT

Risparmi gasolio
Proteggi l'ambiente



Il più versatile, apprezzato in tutto il mondo condizionatori da parcheggio

I condizionatori da parcheggio **FRESCO 3000** e **FRESCO 6000** condizionano il vostro viaggio, naturalmente in meglio. I vantaggi sono innumerevoli: dal benessere durante la sosta alla **riduzione dei consumi** di gasolio, dall'eccellente funzionalità alla **ridotta manutenzione**. Dall'esperienza Autoclima i condizionatori che vi faranno FRESCO. Di nome e di fatto.



Sede di Cambiano (To)

Via Cavalieri di Vittorio Veneto, 15
10020 Cambiano (To) - ITALY
Tel. +39 011 944.32.10
Fax +39 011 944.32.30
info@autoclima.com

Deposito di Roma

Tel. +39 06.320.900.88 / 89
autoclimaroma@autoclima.com

Deposito di Cantù (Co)

Tel. +39 031.711.792
autoclimacantu@autoclima.com

Deposito di Padova

Tel. +39 049.716.00.19
autoclimapadova@autoclima.com

Deposito di Firenze

Tel. +39 055.054.03.64
autoclimafirenze@autoclima.com

www.autoclima.com

Importante traguardo per la Evicarri di San Cesario e Bagno, in Emilia-Romagna

Da 30 anni punto di riferimento Iveco

NELL'OCCASIONE È STATO PRESENTATO IL CODICE ETICO CHE HA LO SCOPO DI DEFINIRE I PRINCIPI GENERALI PER IL CONSEGUIMENTO DELL'EFFICACIA E DELL'EFFICIENZA ECONOMICA E DI IMMAGINE SOCIETARIA ASSICURANDO RISPETTO DELLE LEGGI, INTEGRITÀ MORALE, COSTANTE CORRETTEZZA OPERATIVA E QUINDI LA MIGLIORE SODDISFAZIONE DEL CLIENTE.

SAN CESARIO - Evicarri ha celebrato il suo trentennale. La storica concessionaria Iveco per le province di Modena e Reggio Emilia, con due sedi localizzate lungo il tracciato della Via Emilia, a San Cesario (Mo) e a Bagno (Re), ha festeggiato il mese scorso l'importante ricorrenza della sua fondazione, avvenuta il 27 aprile 1982.

Un evento importante per il dealer punto di riferimento Iveco in Emilia-Romagna che, cogliendo l'occasione, ha presentato pubblicamente il Codice Etico interno adottato da tutta l'azienda. Il Codice Etico ha lo scopo di definire i principi generali per il conseguimento dell'efficacia e dell'efficienza economica e di immagine societaria assicurando rispetto delle leggi, integrità morale e costante correttezza operativa. Il tutto per garantire al cliente la massima soddisfazione.

Inoltre, Evicarri ha aderito al Manifesto di "Etica economica mondiale - conseguenze per l'economia mondiale", redatto a Tubinga, in Germania, nell'aprile 2009 da un gruppo di lavoro della fondazione per l'etica mondiale.

COORDINAMENTO OFFICINE

Da quest'anno Evicarri coordina anche tutta la rete di officine autorizzate Iveco di Reggio Emilia e provincia. In tutto si tratta di dieci officine. A queste vanno aggiunte quelle dirette della stessa Evicarri, ubicate presso ognuna delle due sedi dell'azienda.

Il dealer punta a essere un vero e proprio centro servizi per l'autotrasportatore, puntando su apparecchiature all'avanguardia e per-

sonale competente. Non a caso, a fine maggio si è tenuta la "Festa della Seconda vendita", organizzata dalla squadra officine Evicarri. Durante la giornata svoltasi presso una delle due sedi di Evicarri, quella di San Cesario, nella zona industriale La Graziosa, il mondo del post-vendita di Evicarri ha aperto i portoni dell'officina agli au-

totrasportatori e alle loro famiglie per illustrare le caratteristiche del lavoro svolto dai tecnici di un reparto fondamentale nel business di ogni moderna concessionaria trucks. In mattinata sono stati anche assegnati i premi per il "Miglior Meccanico" e la "Miglior Officina".

DUE SEDI MODELLO

La sede di San Cesario occupa una superficie di 13mila metri quadrati, di cui 2.500 coperti. L'officina si estende su 1.000 mq, il magazzino ricambi ne occupa 600 e lo showroom altri 500. La sede di Bagno è distribuita su complessivi 9mila metri quadrati, di cui 1.800 coperti. Anche in questo caso sono mille i metri quadrati riservati alla moderna officina, a cui si aggiungono i 400 del magazzino.

Entrambe le sedi Evicarri sono centri tecnici autorizzati per i tachigrafi digitali. Evicarri è nel settore dei veicoli industriali da tre decenni. Da sempre specializzata in veicoli pesanti, mette oggi al servizio del marchio Iveco tutta la sua competenza e professionalità anche per quanto riguarda i veicoli da lavoro medi e leggeri.



IVECO / Al Fiat Industrial Village il Sindaco di Torino ha provato i veicoli a trazione alternativa

Fassino guida ecologico

L'AMMINISTRATORE DELEGATO ALFREDO ALTAVILLA HA SOTTOSCRITTO L'ADESIONE AL PROGETTO SMART CITY: IL CAPOLUOGO PIEMONTESE INTENDE RIDURRE LE EMISSIONI DEL 40 PER CENTO ENTRO IL 2020.

Paolo Romani

TORINO - La città di Torino è fortemente impegnata sul fronte della sostenibilità ambientale. In particolare, l'Amministrazione guidata da Piero Fassino ha presentato la candidatura del capoluogo piemontese alla Commissione Europea per diventare "Smart City": se la città si dimostra pronta a ridurre le proprie emissioni di gas serra del 40 per cento entro il 2020, la Commissione Europea darà il proprio contributo economico ai suoi progetti in tema di sostenibilità ambientale.

Sul fronte delle emissioni, accanto all'efficienza energetica degli edifici e delle reti energetiche, una componente importante è determinata dai sistemi di trasporto. Per sincerarsi delle evoluzioni raggiunte dai veicoli sul fronte della riduzione delle emissioni, il Sindaco Fassino si è recato in visita al Fiat Industrial Village, dove ha potuto ammirare in esposizione

le ultime frontiere varcate dalla tecnologia, in campo di lotta all'inquinamento, applicata a truck, veicoli commerciali e bus.

Accolto dall'Amministratore delegato di Iveco, Alfredo Altavilla, Piero Fassino ha raggiunto il Fiat Industrial Village affiancato dal Vice Sindaco, Tom Dealessandri, e dagli assessori all'Ambiente e ai Trasporti della Città di Torino, Enzo Lavolta e Claudio Lubatti. L'incontro col numero uno Iveco ha rappresentato l'occasione per presentare le soluzioni tecnologiche integrate di Iveco per una mobilità sostenibile, che l'azienda mette a disposizione della città di Torino perché diventi "Smart City". Lo stesso Altavilla ha sottoscritto un apposito protocollo d'impegno del costruttore piemontese a contribuire al successo della candidatura di Torino.

Nel corso della riunione, Alfredo Altavilla ha ricordato l'importanza del tema della tu-



Piero Fassino (a sinistra), Sindaco di Torino, con Alfredo Altavilla, Amministratore delegato di Iveco.

tela ambientale e l'impegno, da parte dell'azienda, verso lo sviluppo di veicoli a combustibile o a trazione alternativa, che assicurano un considerevole risparmio nelle emissioni di CO2, oltre a garantire i più ele-

vati standard in materia di riduzione delle emissioni inquinanti. "Iveco - ha commentato Altavilla - è stato tra i primi costruttori a progettare e sviluppare veicoli commerciali leggeri elettrici ed è oggi l'unica azien-

da di veicoli commerciali e industriali a offrire un'intera gamma di mezzi a metano, dal Daily allo Stralis agli autobus. L'incontro col Sindaco e gli amministratori torinesi vuole testimoniare tutto il nostro im-

pegno per la realizzazione di progetti mirati alla massimizzazione dell'efficienza energetica ed economica del trasporto passeggeri e merci, proprio sfruttando queste soluzioni tecnologiche. Oltre a questo - ha concluso Altavilla - in un'ottica di lungo periodo, dobbiamo pensare a individuare e sviluppare azioni, progetti e iniziative per aderire ai bandi europei e promuovere ogni altra attività utile per il conseguimento degli obiettivi di Torino Smart City".

CONTRIBUTO DECISIVO

"Sono contento - ha detto il Sindaco Fassino durante il suo "tour" nella struttura - di essere qui: la Fiat è una parte della mia vita ed è una delle anime della città. Sono tanto più lieto che l'Amministratore delegato di Iveco, Alfredo Altavilla, abbia sottoscritto l'adesione al progetto Smart City, perché il tema della mobilità sostenibile è uno dei principali settori in cui praticare innovazione tecnologica e ambientale. Sono certo che Iveco, che dispone di tecnologie e prodotti di alta qualità e del know-how di eccellenza, potrà contribuire in modo decisivo a fare di Torino una capitale della mobilità sostenibile". Al termine dell'incontro, il Sindaco e gli assessori hanno avuto l'opportunità di provare su strada i veicoli a trazione alternativa: il Daily CNG (gas naturale compresso), il Daily Van Elettrico e l'Eurocargo Ibrido.

DAIMLER FLEETBOARD / Alla società del Gruppo Daimler l'ambito riconoscimento "Growth Leadership Award 2012" di Frost & Sullivan

Telematica da primato

DAIMLER FLEETBOARD È STATA PREMIATA PER LE SUE INNOVAZIONI NEL CAMPO DEI SERVIZI TELEMATICI E PER AVER REGISTRATO I PIÙ ALTI TASSI DI CRESCITA INDUSTRIALI NEGLI ULTIMI TRE ANNI. SEGNO EVIDENTE DEL SUCCESSO DELLE SOLUZIONI PROPOSTE DA DAIMLER, CHE SEMPRE PIÙ RISCUOTONO SUCCESSO TRA GLI OPERATORI DEL TRASPORTO.

LONDRA - Daimler FleetBoard, leader europeo nel campo dei servizi telematici per le aziende di trasporto e società del Gruppo Daimler, si è aggiudicata il "Growth Leadership Award 2012" di Frost & Sullivan, società di consulenza aziendale. Il riconoscimento è stato assegnato nella categoria dei sistemi telematici per veicoli industriali medi e pesanti.

Il premio è stato consegnato a Markus Lipinsky, Direttore generale di Daimler FleetBoard GmbH, in occasione del Gil 2012, la conferenza europea sulla crescita, l'innovazione e la leadership che si è tenuta a Londra. Daimler FleetBoard è stata premiata per le sue innovazioni nel campo dei servizi telematici e per aver registrato i più alti tassi di crescita industriali negli ultimi tre anni. Se-

gno evidente del successo delle soluzioni proposte da Daimler, che sempre più riscuotono successo tra gli operatori del trasporto. Non a caso, FleetBoard è da anni il punto di riferimento ideale per i sistemi di gestione delle flotte grazie ai suoi processi economicamente vantaggiosi e logisticamente efficienti. Con l'arrivo sul mercato del nuovo Mercedes-Benz Actros, la società con sede a Stoccarda è diventata uno dei principali fornitori europei di servizi telematici di serie per i trucks.

CONFRONTO SERRATO

Frost & Sullivan ha valutato e confrontato i maggiori protagonisti del mercato dei servizi telematici in Europa, basandosi su diversi criteri. Nel fare que-



A Markus Lipinsky, Direttore generale di Daimler FleetBoard GmbH (a sinistra), è stato consegnato il premio "Growth Leadership Award 2012" della società di consulenza aziendale Frost & Sullivan.

sto, ha utilizzato un metodo di ricerca originale e certificato e analizzato la gamma degli equipaggiamenti di serie di un truck, l'incremento della offerta sul mercato di componenti modulari, l'espansione in nuovi mercati, la creazione di partnership vincenti. FleetBoard è risultata la numero uno in tutti questi ambiti.

Una delle ragioni che spiegano il perché Frost & Sullivan abbia scelto di premiare FleetBoard sta nel fatto che la società tedesca sta perseguendo con tenacia la nuova strategia di implementazione della telematica come equipaggiamento standard dei trucks che circolano per le strade europee. Una strategia che risponde a una logica

ben precisa: cercare di accrescere il proprio ruolo all'interno di un mercato altamente competitivo.

La società internazionale di consulenza ha anche messo in evidenza che FleetBoard offre sul mercato un'ampia gamma di prodotti per tutti i segmenti truck, tutti i brand e tutti i mercati. L'affiliata Daimler offre

anche avanzate soluzioni logistiche di gestione delle attività di trasporto che fanno aumentare notevolmente l'efficienza delle flotte commerciali.

Inoltre, Frost & Sullivan ha messo in evidenza che FleetBoard ha penetrato mercati al di fuori della Germania per aumentare la sua presenza globale non solo a livello europeo ma anche in Paesi e aree geografiche come Brasile, Sud Africa e Medio Oriente.

GRANDE ESPERIENZA

Lo studio è dunque arrivato alla conclusione che la grande esperienza di FleetBoard, unitamente alla prossimità con le unità di sviluppo truck, all'utilizzo del network di vendita europeo di Mercedes-Benz e alla consolidata partnership con fornitori di primo livello di hardware e software stanno creando la base per una crescita prolungata negli anni a venire.

"Il Premio di Frost & Sullivan - ha dichiarato Markus Lipinsky - è un argomento assai convincente per fare breccia nelle aziende di trasporto europee che stanno cercando una soluzione telematica tecnologicamente avanzata e facile da utilizzare. La fiducia nelle nostre soluzioni testimoniata dagli oltre 2.500 clienti in tutto il mondo e il fatto che ben 100mila unità telematiche saranno installate solo quest'anno dimostrano che la crescita FleetBoard è ineguagliabile".



FIAT PROFESSIONAL / Veicoli professionali italiani al "Vans Off The Wall Spring Classic"

Dallo skate al Doblò

IL PRINCIPE DEI LEGGERI, SIN DAL 2000 SINONIMO DI PRATICITÀ E COMODITÀ, HA ACCOMPAGNATO ATLETI E ARTISTI NEI LORO SPOSTAMENTI.

VARAZZE - Tra skateboard e musica si fanno largo i veicoli professionali italiani. Perché, si sa, atleti e artisti in tutti i loro spostamenti amano viaggiare comodi e in modo rapido, veloce e sicuro. È per questo che al "Vans Off The Wall Spring Classic" gli organizzatori hanno chiesto Fiat Doblò e Fiat Qubo come veicoli ufficiali a loro disposizione. Fiat Freestyle Team per il quarto anno consecutivo è stata sponsor ufficiale dell'evento di skateboarding e musica che ha portato a Varazze, perla turistica del Savonese, i più forti atleti internazionali e musicisti di grande livello. Dopo il successo delle precedenti edizioni, quest'anno i migliori skater - tra i quali Daniel Cardone del Fiat Freestyle Team - si sono affrontati su una rampa completamente rinnovata e su una nuova struttura posizionata di fronte al mare per conquistare il montepremi di 15mila euro. Per prolungare il divertimento, due serate all'insegna della musica con performance live: opening dell'evento di skate sul Molo del

Surf con il dj-set elettronico dei milanesi Reset. Per il tradizionale party, in scaletta Those Furious Flames, The Peawees, Salmo, Doomtree, e l'attesa reunion della band norvegese dei Turbonegro. Fiat Freestyle Team ha messo a disposizione degli organizzatori i suoi mezzi ufficiali Fiat Doblò e Fiat Qubo, veicoli maneggevoli e versatili che hanno accompagnato atleti e artisti in tutti i loro spostamenti. Fiat Doblò, 5 posti auto e fino a 453 kg di portata utile, è sinonimo di praticità e comodità sin dalla prima generazione, introdotta sul mercato nel 2000. Anche in occasione dell'evento di Varazze ha sfoggiato la sua eleganza, nel contempo soddisfacendo le esigenze di trasporto rapido e scattante dei protagonisti del "Vans Off The Wall Spring Classic". Inoltre, Fiat Qubo - l'originale "free space" dinamico e anticonformista proprio come lo skateboarding - era presente all'interno dell'area "Interactive" dell'evento, insieme a mostre d'arte, pop-up store e una "scuola skate" dedicata ai più piccoli.

IVECO / Blindati italiani per la prima volta alla parata militare sulla Piazza Rossa di Mosca

In Russia sfila il Lince

IN PRIMA FILA L'LMV (LIGHT MULTIROLE VEHICLE), VEICOLO CORAZZATO LEGGERO DI NUOVA GENERAZIONE, ADATTO A OPERARE IN CONDIZIONI OSTILI.

MOSCA - Quello dei furgoni blindati è un settore molto particolare, certamente affascinante. Società di Vigilanza, banche, assicurazioni, Enti pubblici e società operanti nel settore della sicurezza, in Italia come all'estero, hanno oggi la necessità di avere nella propria flotta veicoli corazzati o blindati. Ma vederli in parata militare, nel loro utilizzo originario, che è quello dei campi di battaglia, è uno spettacolo d'indubbio fascino. Se poi tra i blindati troviamo dei mezzi italiani nella Piazza Rossa di Mosca oltre al fascino non può mancare un pizzico di legittimo orgoglio.

A sfilare alla grande parata militare sulla Piazza Rossa di Mosca, per celebrare i 67 anni dalla vittoria russa nella Seconda Guerra Mondiale, sono stati i veicoli blindati di Iveco. Un evento storico perché, per la prima volta, alla parata militare in onore della vittoria sul nazifascismo, che si tiene ogni anno nella più grande e famosa piazza della capitale della Russia, hanno partecipato dei veicoli blindati stranieri. In prima fila tra i corazzati italiani l'Iveco LMV, Light Multirole Vehicle (Veicolo Leggero Multiruolo), un mezzo blindato leggero di nuova generazione denominato "Lince" dall'esercito italiano e "Panther" da quello inglese. Nato dall'idea di realizzare un veicolo con la mobilità di un fuoristrada e la protezione di un blindato, è impiegato per supportare le forze armate impegnate in missioni internazionali di peace-keeping.

La partecipazione dei veicoli a questo storico evento è frutto dell'accordo che Iveco Defence Vehicles ha firmato lo scorso giugno per lo sviluppo di una joint venture industriale in Russia con OboronServis, azienda controllata dal Ministero della Difesa russo, al fine di localizzare progressivamente la produzione di una speciale versione dell'LMV, appositamente sviluppata per questo mercato. Attualmente si sta completando la produzione dei primi cento veicoli, con l'obiettivo di portare la produzione nell'ordine dei

300/500 veicoli l'anno.

L'LMV, progettato e costruito dall'Iveco Defence Vehicles di Bolzano, si avvale di sofisticate tecnologie i cui punti di forza sono la grande mobilità e affidabilità nonché la protezione antimina, com'è stato più volte provato nelle diverse missioni in cui è stato impiegato. A oggi è già stato venduto a dieci Stati europei per oltre 3mila pezzi. Al fine di massimizzare la protezione dell'equipaggio nel caso di esplosione di mine antiuomo, anticarro armato, come pure ordigni improvvisati, è stata particolarmente curata la sicurezza all'interno della cabina, grazie a una struttura concepita per assorbire e disperdere l'energia e all'impiego di sedili appositamente ammortizzati.

LMV è inoltre un veicolo di mobilità e agilità estreme atto a operare in condizioni ostili e ambienti radicalmente diversi per collocazione geografica, condizioni climatiche (con temperature da +49° a -45°C) e caratteristiche del terreno. La versione base dell'LMV ha un peso totale a terra di 7.000 kg e un carico utile di 2.300 kg. LMV possiede elevata affidabilità, facilità ed economicità di manutenzione che snelliscono il supporto logistico necessario e i relativi costi di gestione.



MAN / Una vera e propria filosofia sta alla base del progetto Serie S

Una speciale livrea per il TGX

PER IL MOMENTO SI TRATTA DI UN PROTOTIPO, UN PEZZO UNICO, MA VISTA L'ACCOGLIENZA RICEVUTA DALLE MIGLIAIA DI CAMIONISTI TRANSITATI PER MISANO ADRIATICO, È FACILE PREVEDERE CHE I PRIMI ORDINI VERI E PROPRI PARTIRANNO A BREVE.

Mauro Zola

MISANO - Le serie speciali sono sempre state una delle maggiori attrattive del Weekend del camionista. Fino a qualche anno fa se ne contavano almeno una per ogni costruttore presente, oggi il perdurare della crisi che ha cambiato la scala delle priorità sia di chi compra che di chi vende ne ha ridotto senza dubbio il numero, ma per fortuna.

Man tra i costruttori è stato in pratica l'unico ad aver portato al circuito una novità assoluta. Si tratta di un allestimento top, cucito addosso al TGX nella sua versione trattore. Una serie speciale studiata e prodotta in Italia, su input della filiale nazionale del costruttore, che ha voluto mettere a frutto il buon gusto in fatto di estetica di cui da sempre ci facciamo vanto. Per il momento si tratta di un prototipo, un pezzo unico, ma vista l'accoglienza ricevuta dalle migliaia di camionisti transitati per Misano, è facile prevedere che i primi ordini veri e propri partiranno a breve.

SCELTE MOTIVATE

In particolare, a essere azzeccata è la filosofia che sta alla base del progetto Serie S e che ne travalica anche l'aspetto estetico. Non è infatti un caso che il modello in esposizione montasse un motore a sei cilindri da 540 cv e non l'8 cilindri a V (che di per sé è già abbastanza speciale senza bisogno di ulteriori abbellimenti) e la cabina XLX, con una larghezza di 2.240 mm e una profondità di 2.280 mm, che non è la più importante come dimensioni tra

quelle in listino ma piuttosto quella che garantisce la maggior redditività e proprio per questo è stata scelta per equipaggiare la serie EfficientLine, con cui Man ha fornito alle aziende di trasporto un valido alleato nella lotta alla riduzione dei costi.

La versione definitiva potrà poi essere applicata a qualsiasi modello della serie pesante Man, quindi anche con motori dalla potenza più ridotta e anche con un altro tipo di cabina.

Passando alla descrizione della livrea esclusiva, a colpire maggiormente è naturalmente il colore, in questo caso un nero opaco, scelta molto gettonata di questi tempi anche su vetture di alto livello. In futuro, anche la colorazione potrà cambiare, pur se rimarrà inalterata la caratteristica della verniciatura opaca, che oltre alla cabina copre tutte le parti in plastica, e dei temi decorativi, abbastanza discreti per farne un veicolo da usare tranquillamente nel lavoro quotidiano, ma anche abbastanza accattivanti per raccogliere sguardi e mormorii di quelli che fanno sempre piacere quando ci si ferma in un'area di sosta.

Sempre in nero opaco, con profili in contrasto, sono i cerchi in lega, mentre inserti in acciaio e carbonio vanno a impreziosire l'insieme, sempre senza esagerare e senza voler entrare nel territorio esclusivo dei "decorati".

E ancora il carbonio è stato utilizzato all'interno per profilare alcuni dettagli, immerso in un mare di pelle, che va a ricoprire un po' tutto, dai sedili ai pannelli delle portiere, dai tappetini del tunnel motore a quelli per autista e passeggero, dal rivestimento inferiore del secon-



do lettino al volante, senza lasciare la cuffia del cambio (che è in questo caso un manuale) e arrivando perfino sui corrimano per la salita a bordo. La qualità della pelle ne garantisce la tenuta, particolari preziosi come le cuciture in contrasto o il logo con la S bordata di rosso che viene riproposto più volte, l'esclusività.

INFOTAINMENT DI ALTO LIVELLO

Molto curata anche la parte dedicata all'infotainment, con l'aggiunta di una radio con schermo touch, fornita di bluetooth, lettore Dvd e navigatore satellitare specifico per autocarri integrati. L'impianto audio è

inoltre stato potenziato con l'aggiunta di un tweeter e un sub woofer particolarmente potente. Completa la dotazione un televisore a cristalli liquidi con schermo da 19 pollici.

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

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - Man

Nome - TGX 18.540 4x2 BLS

Cabina - XLX.

Motore - D2676LF06, Euro 5, 12.419 cc, 6 cilindri in linea, 24 valvole, sistema di iniezione ad alta pressione Common rail EDC7, controllo elettronico dell'iniezione EDC, turbocompressore con intercooler, convertitore catalitico SCR, potenza 397 kW/540 cv a 1.900 giri/min, coppia 2.500 Nm da 1.050 a 1.350 giri/min.

Cambio - Manuale con Overdrive

Pneumatici - 315/70 R22,5.

Sospensioni - Anteriori a balestra parabolica da 7,5 ton. Posteriori pneumatiche da 13 t.

Freni - A disco sui due assi, con ABS, ASR, ESP. Man Brake-Matic.

Dimensioni - Passo 3.600 mm.

Serbatoio carburante - in alluminio 660 + 250 l (AdBlue 75 l).

UNA CABINA DALLE MILLE SORPRESE

Il top della personalizzazione



MISANO - La stessa attenzione all'allestimento dell'interno è stata posta nel personalizzare la cabina, caratterizzata, oltre che dalle colorazioni e le applicazioni cromate sulle grate di aerazione, da carenature laterali e un efficien-

te Aero Packer, che comprende spoiler e deflettori, studiato per ridurre l'impatto aerodinamico. Trattandosi di una versione speciale non potevano poi mancare le due trombe ad aria compressa sul tetto.

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

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

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



Lo stand **Man** allestito presso il circuito di Misano Adriatico ha offerto ai numerosi visitatori e agli appassionati autotrasportatori presenti una ghiotta occasione per gustarsi le novità del marchio tedesco.

MAN / Doppia intervista a Giancarlo Codazzi e Gianfranco De Cesaris

Paolo Altieri

MISANO - Si era appena insediato in Man Truck & Bus per il mercato italiano. Era il maggio 2010 quando Giancarlo Codazzi, Amministratore delegato, iniziava la sua nuova avventura professionale. Dall'alto della sua considerevole esperienza nel mondo del trasporto lo aveva detto subito: "Occorre dare a Man Truck & Bus Italia uno staff dedicato, preparato e fortemente motivato". Un'autentica novità per la sede di Dosso-buono di Villafranca, alle porte di Verona: una squadra di "guerrieri" che, ciascuno nel suo ruolo, coordinati da un leader di provata esperienza quale Codazzi, entrassero nell'agone

CON L'ARRIVO DEL NUOVO DIRETTORE COMMERCIALE TRUCK, VERONESE "STRAPPATO" ALLE AUTO, PROSEGUE IL PROGETTO DI RIORGANIZZAZIONE DELLA SEDE ITALIANA DEL COSTRUTTORE DI MONACO AVVIATO DUE ANNI FA: PERCHÉ "SONO GLI UOMINI A FARE LA DIFFERENZA", Afferma GIANCARLO CODAZZI.

del mercato dei truck e bus con la forza necessaria per sfondare in tutti i segmenti. A distanza di due anni la squadra di Codazzi già ben definita si arricchisce di un altro importante tassello. Si tratta di Gianfranco De Cesaris, 49 anni, laureato in Giurisprudenza, dal 1° maggio 2012 nell'organizzazione di Man Truck & Bus Italia in qualità di Direttore Commerciale Truck, dopo una lunga esperienza nel settore auto come Direttore Vendite Bmw Group Italia e di recente per un discreto periodo come Amministratore delegato di Mercedes-Benz Roma.

Incontriamo i due esponenti di punta del costruttore di Monaco in occasione della tappa dell'European Truck Racing 2012 sul circuito di Misano. Man Truck & Bus Italia, come sempre protagonista della manifestazione, ha dato vita a una serie di iniziative per i trasportatori e il grande pubblico. Perché proprio De Cesaris, un manager "strappato" al mondo delle auto per trasferirlo in quello dei truck così distante? "Il settore truck - risponde Codazzi, con la consueta cordialità - si inserisce nell'automotive, settore che al suo interno sviluppa tutte le attività di produzione e commercializzazione di mezzi per il trasporto di merci o il trasporto di persone. Io dico sempre che oltre ai prodotti tecnici, che devono essere di qualità eccellente, gli uomini fanno la differenza nel proporli, assisterli, nel dare quei vantaggi ulteriori al cliente che deve scegliere quel determinato prodotto dell'automotive. Man è specializzata in due settori: trasporto merci, coi truck conosciuti in tutto il mondo, e trasporto passeggeri con autobus Man e Neoplan. De Cesaris ha un'esperienza molto importante nell'automotive destinata al trasporto di persone con prodotti con dimensioni inferiori come le vetture, ma conosce molto bene gli operatori che sono nel settore, i leader, la filosofia dei clienti, di cosa ha bisogno il cliente. La scelta di De Cesaris è la scelta dell'uomo, del professionista, in un ambito di cui non conosce i dettagli ma sicuramente i confini. Abbiamo puntato sull'uomo, sulle capacità personali e professionali della persona".

"Sono stato sinceramente onorato - intervienne De Cesaris -

che Codazzi abbia pensato a me, ho grande stima di lui come professionista e come persona. È stato un segnale di grande apprezzamento nei miei confronti. Ho avvertito da subito una grande passione nelle sue parole e sto percependo in questi primi giorni nel mondo del truck grande passione per il prodotto, grande passione per il marchio, grande passione per i clienti, uno spirito da parte dei concessionari di grande vi-

cinanza ai clienti, di condivisione delle scelte. Il tema della passione è assolutamente evidente e importante nel mondo del truck. Arrivo dal mondo del passenger cars dove un po' la passione si è persa a favore della logica dei volumi, dell'industrializzazione e standardizzazione massima dei processi. Nel mondo dei truck c'è ancora grande spazio per soluzioni tagliate sull'esigenza dei clienti, per un rapporto più stretto con il cliente. E poi ho la consapevolezza di essere arrivato in un'azienda che ha una grande cultura: il mio primo obiettivo è assimilare la cultura Man, conoscere l'azienda, conoscere bene il mercato del truck. C'è uno spazio importante nell'ambito della vendita dei servizi al cliente finale: credo di poter importare dal mondo dell'auto, pur così distante da quello del truck, la vendita dei servizi nell'ottica della sempre maggiore certezza dei costi d'esercizio del truck e nella logica di venire incontro alle esigenze delle nostre aziende, dei nostri clienti che tutti i giorni sono in strada con i nostri prodotti".

"TORNARE A CASA"

"Da veronese - continua De Cesaris - per me è un grande piacere "tornare a casa": da oltre vent'anni manco lavorativamente da Verona, anche questo è stato un ulteriore vantaggio, ma non così importante. Più importante è stata la scelta del brand, ho apprezzato tantissimo il valore del marchio: ho avuto veramente la percezione molto chiara, evidente, di entrare in un'azienda che ha grande cura del prodotto, che mette il prodotto al centro. Questo è importantissimo, perché per noi che siamo una società di distribuzione sul mercato italiano il prodotto è dato, il resto dobbiamo farlo noi: organizzazione, processi e servizi al cliente finale. Ho avuto sensazioni molto positive sin dai primi giorni, c'è uno spirito di grande entusiasmo all'interno dell'azienda, di grande coinvolgimento da parte di tutti e anche di maggiore vicinanza al business e ai nostri clienti. Posso dire che ho avuto una sensazione di grande benessere personale quando sono entrato



Giancarlo Codazzi e Gianfranco De Cesaris, rispettivamente Amministratore delegato e Direttore Commerciale Truck di Man Truck & Bus Italia

nella famiglia Man, spero di riuscire a trasmettere questa mia positività anche ai colleghi e collaboratori: alla fine è l'elemento umano che fa la differenza all'interno di un'organizzazione come la nostra. Per avere successo, per accrescere la nostra presenza sul mercato è assolutamente necessario continuare a coltivare quest'entusiasmo e portarlo avanti".

"Si va nella direzione che avevo prospettato e condiviso due anni fa con i colleghi della Germania - ha aggiunto l'Am-

ministratore delegato - che mi hanno dato fiducia nel riorganizzare la sede italiana: la direzione presa è quella giusta. L'eccellenza non è un punto di arrivo ma un riferimento, un'azienda deve sempre puntare al miglioramento in tutto, a partire dal prodotto che è elemento essenziale per il successo, dalle persone che contano forse come il prodotto, fino ai processi e all'organizzazione di tutto il sistema, alla scelta delle officine e dei partner che devono rappresentare il marchio in un territorio. È un mix che deve essere bene equilibrato,



taggi ai clienti, che dà la possibilità di superare questo momento che io definisco di aspettativa di miglioramento. Oggi siamo in questa situazione: tutti ci aspettiamo che il mondo migliori, noi dobbiamo essere attori per far migliorare quest'attuale situazione di mercato. Il 2013 sarà un anno sicuramente migliore: nel trasporto merci ci sono segnali che indicano che bisognerà avviare dei cambiamenti, con prodotti e processi più efficienti e maggiore competitività rispetto ad altri Paesi. Se tutti i fattori verranno incastrati nella loro giu-

sta maniera, il 2013 sarà l'anno che darà veramente al sistema un po' di soddisfazione. I veicoli industriali sono prodotti che per loro fortuna si modificano, ma negli anni hanno dei costi di gestione leggermente superiori".

"Questa evoluzione potrà dare sicuramente un beneficio a tutti: ai clienti - prosegue Codazzi - a noi che li produciamo e commercializziamo, a tutto il sistema. Veicoli industriali e autobus nell'economia generale rappresentano un sistema economico che ha già cambiato alcune regole del gioco: sono entrati nuovi partner, abbiamo assistito a nuovi sviluppi nel mondo; India, Cina, Brasile e altre economie con le loro caratteristiche hanno influenzato le caratteristiche dei mondi già sviluppati come l'Europa e gli Usa. Grazie anche all'informazione e all'evoluzione del mondo informatico sono stati modificati dei parametri e introdotti nuovi parametri prima non presenti. Gestire questa nuova situazione, questo nuovo ambiente richiede la messa in discussione del modello al quale eravamo abituati. Chi ha saputo rendere questa sfida in modo oggettivo, interpretare quest'evoluzione ridisegnata dal mondo culturale ed economico vincerà, avrà delle competenze economiche e di soddisfazione rispetto ad altri che hanno sottovalutato tale cambiamento o non hanno preso i giusti provvedimenti. Man Italia è pronta, è organizzata per poter affrontare con successo la ripresa del mercato e non solo: è significativo che Volkswagen abbia portato la sua quota in Man al 74 per cento. È la conferma che i vertici di Wolfsburg credono in Man, azienda oggi tra i leader del mondo del truck e del bus. Volkswagen ha sempre rilevato i brand di successo del mercato, sui quali ha investito per farne dei protagonisti. Sarà così anche per Man".

Nella rete di Man Italia ci sono già concessionari che vendono i veicoli commerciali Volkswagen. "Si tratta - ha precisato Codazzi - di due prodotti assolutamente compatibili: i veicoli Volkswagen trasportano merci leggere, hanno una portata da 3,5 a 6 t, i camion Man vanno da 6 a 100 tonnellate. Chiaramente Man ha un proprio sviluppo di network e di rete, Volkswagen ha un proprio sviluppo di network per i veicoli commerciali; noi valutiamo le nostre potenzialità, Volkswagen sta valutando le proprie. Se un imprenditore intende fare una scelta nel trasporto merci e rappresentare entrambi i marchi è una sua scelta, oltre che una scelta di Man e Volkswagen. Gli obiettivi sono sempre quelli di crescita o di consolidamento di quanto abbiamo realizzato finora: è un'evoluzione, l'obiettivo non finisce dopo un mese o un anno ma deve continuare nel lungo periodo. Anche quest'anno intendiamo migliorare le nostre performance, le nostre partecipazioni sia nell'autobus sia nel truck, ed è quanto a oggi stiamo raggiungendo".

UN MARE DI ENTUSIASMO

Al suo debutto alla festa dei camion di Misano De Cesaris è rimasto sorpreso dal dinamismo e dall'atmosfera di entusiasmo che si respirava all'evento. "Sono rimasto sorpreso - ha precisato il Direttore Commerciale - dall'importanza di questo evento e dalla grande partecipazione da parte sia delle Case sia soprattutto dei clienti. È la grande passione che c'è attorno al prodotto truck che è veramente straordinaria. Ho visto molte personalizzazioni di prodotto, che sono anch'esse un segnale di questa attenzione da parte dell'utilizzatore del truck. Per me è tutto nuovo ma mi sento bene e sono veramente contento".

PER I VINCITORI DEL CHALLENGE MECCANICI FINE SETTIMANA INDIMENTICABILE

Sogno avverato per Mirco Gentilini e Antonio Calandrino



MISANO - Anche quest'anno i due vincitori del Challenge Meccanici hanno potuto passare un fine settimana da sogno insieme ai colleghi del team MKR. Ad aggiudicarsi il premio due veri specialisti, Mirco Gentilini della Toscana Trucks e Antonio Calandrino della Milano Veicoli Industriali. In entrambi i casi si tratta di responsabili d'officina, che non hanno dunque avuto problemi a superare le selezioni, che hanno riguardato le migliori performance nelle attività formative svoltesi l'anno scorso, gli esiti riguardanti il nuovo approccio diagnostico e il livello di efficienza nel servizio di assistenza 24 ore.

Tra i 250 meccanici che hanno partecipato sono stati scelti i due fortunati, aggregati per un turno al reparto corse. "Anche se in effetti come era giusto non abbiamo fatto praticamente nulla - spiegano - Però è stato fantastico, perché i meccanici ufficiali non hanno avuto segreti per noi, ci hanno spiegato nei dettagli tutta la tecnologia

che sta alla base dei Premium da corsa".

Non poteva esserci regalo migliore per due appassionati veri. Mirco Gentilini, ad esempio, dopo aver smontato tutto il possibile a casa, già a undici anni bazzicava le officine delle auto. "Poi ho visto questi giganti e ho capito che la mia vera strada andava verso i camion. Da quando sono entrato in Toscana Trucks non li ho più abbandonati".

Antonio Calandrino l'aria dei camion la respirava già in casa. "Vengo da una famiglia di trasportatori, lavoro che mio fratello svolge tutt'ora. Anche io sono partito dalle auto, ma ci sono rimasto poco".

Il loro segreto per gestire al meglio le strutture che dirigono è la versatilità. "Oggi chi lavora in officina deve saper fare tutto, non è più il tempo degli specialisti. Non puoi essere soltanto un meccanico, ma devi saper fare anche l'elettrauto e poter quindi affrontare qualsiasi problema".

RENAULT TRUCKS / Nei primi quattro mesi al primo posto fra gli importatori trucks

Costa: "Così combattiamo la crisi"

IN QUESTA PRIMA PARTE DELL'ANNO, IN CUI È ULTERIORMENTE DIMINUITO IL NUMERO DELLE IMMATRICOLAZIONI RISPETTO ALL'ANNO SCORSO, IL MARCHIO FRANCESE RIESCE NON SOLTANTO A TENERE BOTTA MA MIRACOLOSAMENTE FA REGISTRARE UN PICCOLO INCREMENTO. ECCO LE RAGIONI DEL SUCCESSO.

Mauro Zola

MISANO - La crisi è oggi più pesante che mai. Tra i vari modi per combatterla c'è chi ha scelto di puntare tutto sulle esigenze primarie dei clienti, sul consumare meno, sull'incrementare la redditività. Una strategia vincente, almeno a vedere i risultati di Renault Trucks, che in questa stagione, in cui è ulteriormente diminuito il numero delle immatricolazioni rispetto all'anno scorso, riesce non soltanto a tenere botta ma miracolosamente fa registrare un piccolo incremento. "Nei primi quattro mesi del 2012 - ha spiegato l'Amministratore unico di Renault Trucks Italia Gino Costa - ci confermiamo il primo importatore in Italia, con una quota per il segmento sopra le 6 t dell'11,42 per cento, quindi con un incremento percentuale rispetto all'anno scorso dell'1,8. In particolare possiamo contare su di una quota di mercato del 12,4 per cento, la più alta mai raggiunta da Renault Trucks in Italia, per i camion sopra le 16 t, con una punta del

15,3 per cento nei trattori, il che ci pone al terzo posto e al secondo tra gli importatori".

Il buon momento vissuto dal costruttore francese è confermato dalla quota raggiunta nel segmento dalle 6 alle 16 tonnellate, un brillante 7,94 per cento, con una crescita rispetto al 2011 dell'1,41 per cento, e dai risultati ottenuti con i 3,5 t, il cui mercato fa segnare un preoccupante meno 35 per cento, mentre invece Master e Maxity hanno consentito a Renault Trucks di crescere di uno 0,31 per cento, attestandosi a un soddisfacente 6,75 per cento.

Tra le carte vincenti del marchio va di sicuro annoverata la formazione Optifuel, a cui hanno già preso parte 43 aziende italiane, per un totale di 2.330 veicoli. Queste hanno saputo far fruttare al meglio l'occasione, facendo segnare una diminuzione media del 9,2 per cento sul consumo di gasolio, il che vuol dire un risparmio annuo per veicolo che supera i 5mila euro. Da giugno la formazione Optifuel verrà estesa anche ai veicoli da cantiere, settore in



cui Renault Trucks si aspetta risultati ancora migliori.

Per evidenziare ancora di più il successo del programma, la filiale italiana parteciperà alle Optifuel Series, in cui verrà premiato il camionista in grado di realizzare i migliori risultati a livello di consumi. A settembre si svolgerà la finale italiana, mentre a novembre si confronteranno i migliori drivers di tutto il Continente.

La maggior novità presentata

brevi un sos.

Il servizio è modulare, strutturato in quattro step: Check, dedicato alle informazioni tecniche del veicolo, che comprendono anche il report sui consumi; Drive, per le informazioni sui tempi di guida, a cui si aggiunge il download dei dati del tachigrafo digitale; Map, che permette la geolocalizzazione in tempo reale, dando la posizione del camion, monitorando lo storico dei percorsi effettuati e controllando il rispetto dell'area di attività, segnalando infine eventuali anomalie; Link, che accomuna la possibilità di comunicare tra il driver e la sede dell'azienda all'allarme relativo al rispetto delle ore di guida. L'abbonamento a ogni step può essere sottoscritto separatamente.

Ultima news presentata in circuito, la garanzia sui veicoli usati TruckPlus, disponibile in due versioni: Light che copre i

INTELLIGENTI INVESTIMENTI SUI NUOVI MEDIA

Informazioni a tutto campo

MISANO - Tra i costruttori di veicoli pesanti Renault Trucks è certo quello che più ha investito sui nuovi media, licenziando nell'arco dell'anno tutta una serie di applicazioni per smartphone o tablet, che possono essere suddivise in due categorie, da una parte quelle funzionali, dall'altra le più dichiaratamente ludiche.

Nel primo campo, decisamente il più interessante pur se forse meno gettonato, troviamo NavTrucks, ovvero il primo Gps dedicato espressamente ai veicoli pesanti, con informazioni e guida dedicate. In Time Book invece l'autista, come il nome suggerisce, può trovare un'agenda elettronica già predisposta per annotare tempi di guida e di riposo, un sostituto moderno e funzionale per la vecchia agenda cartacea.

Deliver Eye va invece a risolvere una questione piuttosto spinosa, quella dei carichi danneggiati e di eventuali ritardi

nella consegna. Per tutelarsi l'autista non deve far altro che fotografare i danni alle merci, oltre al momento e ai modi con cui si verificano, oppure la eventuale coda che causa il ritardo, potendo così dimostrare, anche grazie alla segnalazione di orari e date, la sua estraneità agli addebiti.

Ultima app quella dedicata alla rete Renault Trucks, che permette di trovare in tempi brevi il concessionario o l'officina autorizzata più vicini.

Tre le proposte per un puro e sano divertimento, c'è il già ben noto Renault Trucks Racing, videogioco che consente di ripetere virtualmente le gesta del team ufficiale MKR nel campionato Truck Racing. In Selected for You sono invece raccolte app consigliate da altri autisti, mentre con la terza applicazione è possibile raccogliere e condividere fotografie, naturalmente di camion, con appassionati di tutto il mondo.



Gino Costa, Amministratore unico di Renault Trucks Italia, davanti al Premium da corsa del team MKR. Sia in gara che sul mercato il costruttore francese vive un momento di grandi soddisfazioni.

a Misano riguarda però il via alla vendita in Italia del programma di gestione delle flotte OptiFleet, che rispetto a proposte alternative ha il grande vantaggio di non richiedere alle aziende di rivoluzionare le proprie dotazioni telematiche. Bastano infatti una connessione internet e una password per poter accedere ai dati forniti dalla centralina che viene invece montata sul veicolo e che comunica attraverso la rete Gprs.

Il terminale per il camion, a cui può essere aggiunta una tastiera wireless, permette di ricevere e inviare messaggi, oltre a consultare una sintesi dei tempi di guida e dei dati tecnici che riguardano il veicolo. Questi vengono raccolti e trasmessi tramite una scheda Sim dedicata dall'Optifuel Telematics Gateway. Completa la dotazione di bordo un pulsante per le chiamate d'emergenza che consente all'autista di inviare in tempi

principali componenti di motore, cambio, trasmissione, alimentazione e impianto di raffreddamento e Full che aggiunge iniettori, pompa idroguida, motorino di avviamento e alternatore, oltre a prevedere l'assistenza stradale nel raggio di 50 km dal centro di assistenza più vicino. La garanzia, che può avere una durata massima di un anno, è proposta in opzione soltanto sui veicoli usati Renault Trucks.

La parola a Maurizio Pompei, Direttore Commerciale Trucks Mercedes-Benz Italia

“Con il nuovo Actros per inseguire la ripresa”

Paolo Altieri

MISANO - Si è trovato subito a suo agio Maurizio Pompei, Direttore Commerciale Trucks di Mercedes-Benz Italia dall'inizio di quest'anno, nella rombo e passionale atmosfera della tappa italiana del Truck Racing sul circuito di Misano Adriatico, dove il marchio della Stella ha fatto le cose in grande per accogliere la clientela e farle toccare con mano ancora una volta il magico Nuovo Actros di cui molto si è scoperto finora ma che moltissimo ha ancora da dire per far ben comprendere tutto ciò che si nasconde sotto le sue imperiose linee.

“Indubbiamente - sottolinea Maurizio Pompei - l'appuntamento di Misano Adriatico costituisce una grande occasione per un contatto ravvicinato con il mondo dei padroncini, gente vera che vive il truck con genuina e profonda passione e alla quale il nuovo Actros si rivolge con tutto il suo carico di innovazioni tecnologiche oltre che con le sue carte vincenti sul piano della personalità, dei consumi contenuti, del rispetto dell'ambiente senza alcuna penalizzazione per i consumi. E in effetti, nei due giorni del Truck Racing, abbiamo potuto toccare con mano l'interesse dei clienti per la nostra nuova ammiraglia, con continue richieste di informazioni sulle sue caratteristiche, sui suoi contenuti, sulle ragioni che lo dovrebbero far preferire analizzando i costi di gestione”.

Per Maurizio Pompei, l'assunzione della responsabilità dei trucks in un periodo che conti-

nua a essere difficile rappresenta sicuramente una sfida impegnativa ma anche stimolante. “Sì, prima mi occupavo di usato. Gestire oggi veicoli nuovi è sicuramente più impegnativo. Il mercato è sofferente per noi di Mercedes-Benz come per tutti gli altri costruttori e soprattutto per gli operatori. Servono idee nuove, è fondamentale stare a stretto contatto con i clienti, condividere le loro preoccupazioni, consigliarli, indirizzarli, sostenerli nel migliore dei modi. La difficoltà maggiore è quella di finanziare gli operatori del trasporto che comunque hanno la necessità di acquistare nuovi veicoli. La chiusura delle banche verso il credito agli operatori del trasporto ci obbliga a sviluppare soluzioni in tempi brevi con la nostra Captive per agevolare l'accesso al credito. Stiamo lavorando tantissimo su questo terreno perché ci rendiamo conto che avere una Caprive rappresenta un vantaggio competitivo molto forte in questo periodo e dunque dobbiamo migliorare, crescere in questa direzione”.

Intanto il nuovo Actros si sta affermando in maniera importante. “L'abbiamo lanciato alla fine dello scorso anno e in effetti già tocchiamo con mano buoni risultati con trattori e carri destinati al trasporto di linea. Ma siamo già concentrati sullo sviluppo di tutte le attività di lancio dell'Antos previsto per la fine dell'anno. L'Antos è un mezzo dedicato alla distribuzione pesante, che raccoglie tutti i vantaggi del nuovo Actros, ovvero il comfort di cabina netta-

L'APPUNTAMENTO DI MISANO ADRIATICO COSTITUISCE UNA GRANDE OCCASIONE PER UN CONTATTO RAVVICINATO CON IL MONDO DEI PADRONCINI, GENTE VERA CHE VIVE IL TRUCK CON GENUINA E PROFONDA PASSIONE E ALLA QUALE IL NUOVO ACTROS SI RIVOLGE CON TUTTO IL SUO CARICO DI INNOVAZIONI TECNOLOGICHE.

mente superiore a quello dei concorrenti, la grande economicità, l'attualità delle motorizzazioni Euro 6. Le consegne sono previste per l'inizio del nuovo anno”

TEST DRIVE ILLUMINANTI

Tornando al nuovo Actros, Pompei sottolinea l'importanza dei test drive che vengono organizzati, tramite le concessionarie, “In questo modo i clienti hanno la possibilità - dice - di verificare in diretta le prestazioni della nuova ammiraglia della Stella con il loro carico e sulle loro tratte abituali per poi confrontarle con quelle realizzate con i propri veicoli. Il risultato è sempre a favore del nuovo Actros per cui la propensione all'acquisto si fa spesso seducente. Ancor più convincente è il nuovo Actros quando il cliente, con l'ausilio dei nostri istruttori, segue i corsi di formazione sotto il profilo della guida economica. La prova è monitorata dal sistema Fleetboard che consente di mettere in luce le aree di miglioramento nella guida sotto il profilo soprattutto dei consumi. Il nuovo Actros già

registra un consumo inferiore del 7 per cento rispetto al modello precedente, con la formazione alla guida economica il risparmio di carburante arriva fino al 15 per cento. I corsi vengono seguiti, per quanto riguarda le flotte, sempre di più dai responsabili del parco veicoli che poi, a loro volta, formano gli autisti sulla base degli stessi insegnamenti che hanno ricevuto, per cui l'azienda di trasporto sotto questo profilo può proseguire in maniera autonoma”.

Maurizio Pompei, nato a Roma il 27 marzo 1968, Liceo Scientifico presso l'Istituto Pio IX, laurea in Economia e Commercio conseguita nel 1995 all'Università La Sapienza, sposato con Maristella, due figli (Tommaso e Alice), appassionato di immersioni in apnea, collezionista di modellini Ducati, ha maturato una prima esperienza, per cinque anni, in una società finanziaria occupandosi di marketing e sviluppo prodotti finanziari sull'automotive, poi per altri cinque anni in una società di consulenza specializzata nella gestione del marketing di veicoli usati, che lo porterà ad entrare in contatto oltre che con Fiat e Renault anche



Maurizio Pompei, Direttore Commerciale Trucks Mercedes-Benz-Italia

con Mercedes-Benz. E sarà proprio Mercedes-Benz Italia che lo assumerà nel 2005 per affidargli la responsabilità delle vendite vetture usate per poi nominarlo direttore Veicoli Industriali e Commerciali usati con la responsabilità delle tre strutture TruckStore di Piacenza, Aprilia e Bari, quest'ultima poi chiusa nel 2010. Dal gennaio scorso Andreas Schmid, Direttore Generale di Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Commerciali, lo ha nominato Direttore Commerciale Trucks.

TUTTO SOTTO CONTROLLO

Come si muove sul lavoro Maurizio Pompei? “Fondamentalmente - osserva - sono una persona particolarmente attenta ai processi, nella convinzione

che se i processi di lavoro sono ben definiti, tutta l'attività si svolge in maniera più snella ed efficiente. I processi devono essere finalizzati non a rendere più complicate le cose ma a snellire il lavoro, renderlo migliore. Non sono un accentratore, ma voglio comprendere cosa fanno le persone che lavorano con me, quindi vado a fondo sui problemi e ci rimango fino a quando non capisco come deve essere gestita la situazione”.

Appassionato da sempre di camion? “Non proprio. Ho sempre avuto invece la passione per l'automobile. Nei pochi anni che ho vissuto il mondo del camion ho comunque scoperto una realtà affascinante, ricca di risvolti stimolanti. Sì, anche se non posso definirmi un tecnico, lo spirito del truck mi è entrato nella pelle”.

OPERA DELL'ARTISTA VENETO VANNI TREVISAN

L'Actros racconta la sua storia



Opera d'arte in movimento: l'Actros decorato da Vanni Trevisan.

MISANO - In bella mostra davanti al padiglione di Mercedes-Benz sul circuito di Misano Adriatico un Actros nuovo ma addirittura ancora più nuovo.

Si tratta di un Actros decorato in maniera originale che Mercedes-Benz Italia ha fatto realizzare dall'artista veneto Vanni Trevisan, partendo dal concetto che ci spiega Andreas Schmid, Direttore Generale di Mercedes-Benz Veicoli Industriali e Commerciali.

“Il nuovo Actros non solo concentra in unico veicolo tutte le innovazioni tecnologiche dei trucks Mercedes-Benz ma anche sintetizza e proietta in una nuova dimensione oltre un secolo di storia e passione. Da

qui l'idea creativa sviluppata dal Marketing Veicoli Industriali Mercedes-Benz Italia e Vanni Trevisan: una decorazione che racconta l'evoluzione storica del trasporto commerciale firmato Mercedes-Benz”.

L'artista veneto ha stimato che la decorazione richiederà circa 600 ore per essere completata.

Già a un terzo della decorazione, come si presentava a Misano, l'opera mostrava la minuziosa cura e la passione che Trevisan sta dedicando alla realizzazione di questo particolare e unico esemplare.

Arrivato nell'officina di Cittadella in provincia di Padova in un classico grigio metallizzato, il veicolo è stato completamente smontato, carteggiato e verniciato di nuovo nella tonalità base della realizzazione, un nero metallizzato con riflessi iridescenti.

È una passione, quella per i camion decorati, che nasce nel mondo dei padroncini, persone che vivono il proprio veicolo e che spesso amano personalizzarlo anche graficamente con motivi fra i più estrosi e fantasiosi.

Perché la passione non ha limiti e avere un camion che è unico sul quale viaggiare è il sogno di ogni autista.

Ebbene, Mercedes-Benz ha deciso di sottolineare la vicinanza a questo mondo realizzando appunto un veicolo straordinario che testimonia fin dal primo sguardo il prestigio e tutta la carica innovativa del marchio della Stella.



DAF TRUCKS / La parola all'Amministratore delegato Paolo Starace

All'attacco con una nuova generazione di venditori

Mauro Zola

MISANO - Un approccio nuovo al mercato, è questa secondo Paolo Starace, Amministratore delegato di Daf Trucks Italia, l'arma vincente per riuscire a mantenere le proprie quote nonostante la situazione tragica del mercato 2012, che il manager prevede si chiuderà con un totale al di sotto dei 14.500 camion venduti, quindi ancora peggio dell'anno scorso che già era parso difficile.

Il primo passo per ricostruire il proprio Dna, Daf l'ha individuato nel reclutare una nuova

“VOGLIAMO VEDERE ALL'OPERA NELLE CONCESSIONARIE - HA SPIEGATO STARACE - NUOVE LEVE, RAGAZZI GIOVANI, FORMATI DIRETTAMENTE DA NOI, CHE ABBIANO NEI CONFRONTI DEL MONDO DELL'AUTOTRASPORTO UN'ATTITUDINE NUOVA. RAGAZZI ENTUSIASTI, CHE SIANO DISPOSTI A METTERSI IN GIOCO, RIPARTENDO DALL'ABC DELLA PROFESSIONE, CHE FORSE MOLTI HANNO DIMENTICATO”.



generazione di venditori. “Vogliamo vedere all'opera nelle concessionarie - ha spiegato Starace - nuove leve, ragazzi giovani, formati direttamente da noi, che abbiano nei confronti del mondo dell'autotrasporto un'attitudine nuova. Ragazzi entusiasti, che siano disposti a mettersi in gioco, ripartendo dall'abc della professione, che forse gli anziani venditori hanno dimenticato. Del resto, le regole del nostro mondo sono profondamente cambiate e quindi deve cambiare anche il nostro approccio”. Un progetto già ben avviato e che ha visto fino a gennaio svolgersi le selezioni per le nuove figure commerciali, che sono poi state sottoposte a un training di 200 ore su prodotti, servizi e strumenti forniti dal costruttore, oltre che sulla gestione del cliente. Questa fase si è conclusa nel febbraio di quest'anno e a quel punto i nuovi venditori sono stati dislocati nella rete, per un periodo di induction che durerà per circa otto mesi.

UN MERCATO SEMPRE SOFFERENTE

Intanto, il confronto con il mercato continuerà a essere duro perché, come già detto, le previsioni di Starace vedono un ulteriore ribasso. “Credo, e come me altri competitors, che ci fermeremo sui 14.500 mezzi venduti, il che vuol dire un altro 20 per cento perso per strada. Nonostante in altri Paesi euro-

pei si respiri un'aria migliore, la situazione in Italia resta quindi molto difficile”.

Per Daf Trucks Italia una delle prime sfide da affrontare riguarda la crescita nel segmento dalle 6 alle 15,9 tonnellate, presidiato dall'LF, che ha però attualmente una quota risicata, inferiore al 3 per cento. “Abbiamo un input preciso da parte della Casa madre per migliorare in questo segmento. Stiamo quindi investendo e il nostro obiettivo è di arrivare entro il 2012 al 5 per cento. Non sarà facile in un quadro che vede il costruttore nazionale detenere il

75 per cento delle quote”.

Decisamente meglio per il marchio olandese va nel segmento sopra le 16 tonnellate. “In cui abbiamo chiuso il 2011 con una quota di mercato del 12,8 per cento. In questo caso vogliamo confermarci nei trattori e poi crescere nei carri, un settore che crediamo possa regalarci ancora qualche soddisfazione”. Obiettivi da raggiungere spingendo non soltanto sulle qualità del prodotto, ma anche sulla soddisfazione del cliente, che deve essere raggiunta anche puntando sulla componente finanziaria.



A Misano Adriatico, **Paolo Starace**, Amministratore delegato **Daf Trucks Italia**, ha dichiarato: “Le regole del nostro mondo sono profondamente cambiate e quindi deve cambiare anche il nostro approccio”.

“Nel primo quadrimestre la nostra captive ha raggiunto risultati eccellenti, arrivando a finanziare il 28 per cento delle nostre vendite, in pratica un mezzo su quattro. Può sembrare una buona notizia ma sta anche a significare che le banche oggi non stanno finanziando nessuno, quindi che il settore è ancora visto come traballante. Che la percentuale delle richieste di leasing approvate abbia raggiunto il 77 per cento conferma invece che quelle che sono riuscite a rimanere in piedi sono aziende sane. Su quelle dobbia-

mo puntare per costruire”.

Ai consueti finanziamenti si è aggiunta da poco un'opzione di rilievo, legata alla copertura assicurativa. “Non è soltanto il gasolio a essere aumentato, i premi assicurativi sono in alcune regioni cresciuti del 50 per cento. Per questo - aggiunge Paolo Starace - abbiamo costruito un nostro prodotto dedicato, inserito nei nostri leasing. Si tratta di un'assicurazione che prevede costi fissi e garantiti per tutta la durata del contratto, senza tener conto di eventuali bonus/malus o della zona geo-

grafica da cui proviene l'azienda e neppure del numero di mezzi assicurati”.

INIZIATIVE COMMERCIALI

A questa si affiancano due iniziative commerciali: la prima rivolta ai possibili acquirenti della gamma ATe, che possono acquistarne uno a 499 euro al mese per il primo semestre, l'altra, denominata Business, a che preferisce un Daf XF 105 FT, e che prevede una rata onnicomprensiva di 999 euro.

UN 6 CILINDRI IN LINEA CON UN DESIGN COMPATTO

Ecco come Daf risponde alla sfida Euro 6

MISANO - Si è parlato anche di Euro 6 al circuito di Santamonica, visto che Daf Trucks ha di recente presentato la propria soluzione, che parte da una struttura già collaudata in Nord America. “Dato che la normativa Epa 10, a cui si rifanno i motori Paccar negli Stati Uniti, non è molto diversa dalla nostra Euro 6 - ha commentato Starace - non abbiamo avuto difficoltà a sviluppare un nuovo motore, l'MX13, che terrà conto anche delle esperienze maturate con le versioni ottimizzate degli attuali propulsori montate sulla serie ATe. La produzione inizierà nel 2013, in tempo per quando diventeranno esecutive le nuove norme”.

Il motore Daf Euro 6 avrà una cilin-

drata di 12,9 litri e verrà proposto con le stesse potenze di quello attuale. Si tratta di un sei cilindri in linea con un design particolarmente compatto: “Per non andare a discapito del carico utile e dell'accesso alla cabina. Lo sviluppo ha dovuto tenere conto di tutte le aggiunte necessarie, cioè dell'abbinamento del ricircolo dei gas di scarico EGR, del trattamento SCR e del filtro antiparticolato. L'obiettivo principale è stato quindi mantenere un peso e anche consumi che fossero paragonabili a quelli della nostra serie ATe, con in più prestazioni eccezionali e particolari migliorati, come ad esempio il freno motore e la coppia, che sarà particolarmente favorevole”.

TRA GLI APPASSIONATI PADRONCINI GRANDE SUCCESSO DELL'OFFERTA ATE

Un concetto intelligente più che prodotto specifico



MISANO - Grande protagonista allo stand Daf Trucks la gamma ATe che, se pure viene identificata principalmente con la versione trattore dell'XF 105, in realtà riguarda non un prodotto specifico ma un concetto che può essere applicato a tutta la gamma. E che comprende non soltanto l'allestimento del veicolo ma anche una serie di servizi accessori, tra cui spiccano i corsi di guida economica, affidati al team di Guidare Pilotare (che ha sede proprio a Misano) ma vengono svolti direttamente presso le concessionarie, nel corso di quelli che sono stati battezzati Open Day e che prevedono al sabato le lezioni di guida razionale, la domenica un ATe Open Day, in cui si possono toccare con mano le migliori apportate al veicolo.

E che comprendono l'ottimizzazione della gamma motori Daf, arrivata in questi anni, come ha spiegato l'Amministratore delegato di Daf Trucks Italia Paolo Starace, “all'apice delle sue performance, dato che è stata costantemente rinnovata. Di recente sono stati adottati nuovi componenti, come i pistoni o la pompa

dell'acqua, che ben si sposano con i nuovi rapporti al ponte e garantiscono un risparmio sensibile di gasolio. Sull'XF a equipaggiare la versione ATe è il nostro motore EEV da 460 cv, senza filtro antiparticolato, un ottimo compromesso tra consumi e prestazioni”.

Per lo stesso motivo i modelli ATe sono stati dotati di uno spoiler sul tetto, regolabile da parte dell'autista, e di minigonne laterali che ne migliorano sensibilmente l'aerodinamica. Nel prossimo futuro lo sviluppo toccherà anche le altre gamme, proponendo ad esempio sull'LF una versione con carrozzeria Aero Body, cioè con una furgonatura, fornita direttamente dal costruttore, che presenta una particolare forma aerodinamica. Alcuni esemplari in questa configurazione stanno già circolando in Inghilterra.

Ad accompagnare il lancio una doppia offerta: chi acquista nelle prossime settimane un XF ATe riceverà in omaggio un corso di guida Ecodriving, mentre chi provederà anche a immatricolarlo otterrà in più un bonus di 500 euro da spendere in gasolio.

DOPO LA GLORIA ALLA DAKAR, IVECO PROTAGONISTA AL SANTAMONICA

Trakker ed Ecostralis alla grande festa di Misano



L'Iveco Ecostralis trattore 4x2.

MISANO - La cornice era quella adatta, con un folto gruppo di appassionati di motori che hanno molto apprezzato il camion che campeggiava al centro dello stand Iveco. Si trattava del Trakker Evoluzione II arrivato secondo all'ultima edizione della Dakar, un vero gioiello che infatti ha attirato le attenzioni di tanti che hanno voluto una foto ricordo di fianco alla tuta indossata dai piloti del team Iveco, compreso il campione

Miki Biasion.

Per celebrare ancora una volta la grande vittoria, che ha riportato un costruttore italiano a dominare la gara più difficile del mondo, Iveco ha predisposto una serie speciale del Trakker, in 502 esemplari (numero che ricorderà certo qualcosa a chi ha seguito l'ultima Dakar), che riprende la colorazione utilizzata dai mezzi del team Petronas, monta la cabina Active Day e una speciale Pack Dakar, che comprende la sospensione pneumatica della cabina, balestre paraboliche anteriori rinforzate (mentre sul posteriore si può scegliere tra paraboliche o pneumatiche), rinforzo per il radiatore, immobilizer, chiusura centralizzata delle portiere, aria condizionata, autoradio e retrovisori elettrici. Due i motori disponibili, Cursor 8 o Cursor 13, e tre i cambi tra cui scegliere, il classico manuale a 16 rapporti oppure due automatizzati con rispettivamente dodici o sedici marce.

Altro protagonista a Misano l'Ecostralis trattore 4x2, in una configurazione che potremmo definire ideale, con la spaziosa cabina Active Space e il propulsore Cursor 10, in regola con le norme EEV sulle emissioni, nella sua versione da 460 cv, con una coppia massima di 2.100 Nm, abbinato al cambio automatizzato Eurotronic a 12 marce. L'Ecostralis diventa così un campione nella riduzione dei consumi, anche grazie a dispositivi come il comando EcoSwitch, con cui può essere attivato il programma iEco, con cui vengono ottimizzati i cambi di marcia e le prestazioni del trattore in base al carico trasportato. A questo si aggiunge il software EcoFleet, interno al cambio Eurotronic, che ne inibisce parzialmente l'utilizzo

in modalità manuale, in modo da ridurre al minimo i consumi. Tutto ciò permette all'Ecostralis di risparmiare, come ha certificato l'ente tedesco TÜV Sud, circa il 7,32 per cento di gasolio.

A Stralis ed Ecostralis è stata anche legata una speciale promozione, che permette di acquistarli con un leasing agevolato e una rata di 999 euro al mese, che comprende anche l'estensione di garanzia Drive Line per cinque anni oppure 600mila chilometri.

Un buon modo per prepararsi al lancio della nuova generazione dello Stralis, fissato per questo mese, che vedrà anche la presentazione del motore Euro 6 che ne equipaggerà le serie future.



Molto combattuta la tappa italiana del Truck Racing a Misano Adriatico

Ma sono i camionisti i veri vincitori

COME GIÀ NEL PASSATO ALLA SFIDA DEI TRUCKS SULLA PISTA HA FATTO DA CONTRALTARE LA FOLLA DEI CAMIONISTI CHE HA PRESO LETTERALMENTE D'ASSALTO LE ZONE DELLE PROVE E DEI PADIGLIONI DEI COSTRUTTORI, CHE DAL CANTO LORO HANNO SFRUTTATO L'OCCASIONE PER PRESENTARE LE LORO NOVITÀ PIÙ RECENTI. IL TUTTO ALL'INSEGNA DI UNA PASSIONE ASSOLUTAMENTE GENUINA CHE NON DOVREBBE ESSERE MINATA DAL PERDURARE DELLA CRISI ECONOMICA E DALLE TANTE DIFFICOLTÀ CHE PENALIZZANO IL MONDO DELL'AUTOTRASPORTO.

Mauro Zola

MISANO - Forse non se l'aspettava nessuno una folla così al WeekEnd del Camionista e invece sono stati circa 35mila gli appassionati che, nonostante il tempo incerto della domenica e il tragico terremoto che la mattina presto di domenica ha colpito la zona del modenese, si sono recati al circuito Santamonica di Misano Adriatico, per "vivere" la tappa italiana del campionato europeo Truck Racing, l'esposizione dei decorati e le ultime novità in fatto di trucks. Ma forse anche soltanto per ritrovarsi un giorno senza dover pensare troppo a tutti i problemi che la categoria sta affrontando, per svagarsi, per ritrovarsi con gente con cui si condivide la stessa passione per un lavoro difficile e tartassato.

Un buon segnale, così come positiva è stata giudicata da tutti i costruttori la risposta



voluto dire i trasportatori, ora tocca agli altri, allo Stato, alle banche, mettere a disposizione gli strumenti necessari per poter continuare a lavorare e magari anche a guadagnare.

Passando alla gara, il copione è stato per molti versi simile a quello del debutto ad Istanbul, e cioè con i due piloti Man, Albacete e Hahn, a

colpire lo svizzero Bosiger, destinato subito a inseguire.

Domenica la musica cambia e una splendida partenza non basta al tedesco Hahn per tenere dietro uno scatenato Albacete, alla caccia di punti e della leadership provvisoria in campionato. Il gioco gli riesce a metà, conquista la gara e vince ai punti la tappa, ma Hahn mantiene il comando del campionato. La sfida è però aperta e si annuncia appassionante.

Tra gli altri, niente da fare per l'unica donna in gara, Ellen Lohr specialista delle ruote coperte, il cui Mercedes Benz si rompe troppo in fretta perché la si possa notare. Un'uscita tutta da dimenticare.

Da evidenziare come un problema legato alle iscrizioni abbia escluso i team Man dalla classifica costruttori, che comunque avrebbe visto alla guida la squadra ufficiale MKR Renault Trucks.

CLASSIFICA MISANO

1)	Antonio Albacete	Man	49
2)	Jochen Hahn	Man	43
3)	Markus Oestreich	Renault Trucks	42
4)	David Vrsecky	Freightliner	36
5)	Adam Lacko	Renault Trucks	34
6)	Markus Bosiger	Renault Trucks	15
7)	Anthony Janiec	Renault Trucks	12
8)	Dominique Lacheze,	Man	11
9)	Gerd Korber	Iveco	11
10)	Mika Makinen	Man	9

CLASSIFICA PILOTI EUROPEAN TRUCK RACING

1)	Jochen Hahn	Man	103
2)	Antonio Albacete	Man	96
3)	Markus Oestreich	Renault Trucks	76
4)	Adam Lacko	Renault Trucks	70
5)	David Vrsecky	Freightliner	56
6)	Markus Bosiger	Renault Trucks	35
7)	Mika Makinen	Man	27
8)	Dominique Lacheze,	Man	24
9)	Anthony Janiec	Renault Trucks	22
10)	Gerd Korber	Iveco	11

CLASSIFICA TEAM EUROPEAN TRUCK RACING

1)	MKR Technology	213
2)	Pneu Bosiger/Team 14	127
3)	Blaise Bouzige Truck Racing	50



Anche Fassi Gru è stata protagonista delle due giornate del Truck Racing con i suoi "vertiginosi" prodotti all'avanguardia nel settore.

dei clienti ai loro inviti, molto superiore a quella dell'anno scorso. La dimostrazione di come le aziende di trasporto esistano ancora e che se magari non comprano più camion come un tempo, la colpa e della congiuntura economica, della difficoltà di eccedere ai finanziamenti, ma non della loro mancanza di iniziativa e della voglia di darsi da fare.

Un segnale, dicevamo, incoraggiante, perché si continui a vedere un futuro in fondo al tunnel buio che ha caratterizzato questi ultimi anni e che non sembra avere mai fine. Noi ci siamo, hanno

darsi battaglia, con il team ufficiale MKR Renault Trucks a fare da terzo incomodo, anche se tutti dovranno ben guardarsi dal musone Freightliner di Vrsecky che, dopo un anno piuttosto anonimo, pare aver ritrovato competitività e voglia di far risultato.

Il sabato è Jochen Hahn, ormai un veterano di queste gare, a portare il primo affondo, approfittando della propria abilità in partenza per dominare la sessione indisturbato, senza che il rivale Albacete, campione in carica, possa fare alcunché. Tra i piloti Renault Trucks da notare che ancora una volta la sfortuna va a

IVECO / Nuovo Daily CNG esposto alla quinta edizione del MoTechEco di Roma

Sempre all'avanguardia

AL SALONE DELLA MOBILITÀ SOSTENIBILE PROTAGONISTA IL LEGGERO DELLE MISSIONI URBANE, DOVE LE MISURE PER LA QUALITÀ DELL'ARIA SONO PIÙ SEVERE.

NILS RICKY

ROMA - Costruttore che intende, sempre e comunque, essere all'avanguardia, cavalcare l'evoluzione tecnologia, Iveco si pone come riferimento anche sul piano della sostenibilità ambientale. Negli anni della crisi, che hanno spinto i costruttori a schiacciare sul pedale dell'acceleratore nel dare vita a veicoli in grado di sfidare e vincere l'equazione "performance maggiori, emissioni maggiori", Iveco ha investito in particolare sull'alimentazione a metano quale combustibile alternativo, nonché in grado di garantire gli stessi standard di potenza, efficienza e qualità.

Puntando sul suo cavallo di battaglia del segmento dei leggeri da lavoro, il Daily, Iveco ha percorso i tempi lanciando per primo un'alimentazione alternativa nel mondo dei veicoli commerciali leggeri: quella del gas naturale, sempre più conveniente a fronte di un prezzo del gasolio che in Italia è arrivato alle stelle, e in grado di dare soddisfazioni in termini di tecnica, consumi, applicazioni e inquinamento.

Un veicolo commerciale a

metano? Fino a qualche anno fa sembrava una bizzarria riservata a pochi fanatici, invece a partire dal 1998 Iveco ha introdotto sul mercato europeo, di serie, un Daily a metano caratterizzato da una nuova tipologia di impianto di alimentazione. Il primo modello è stato presentato nel 1998 con il nome di Daily CNG (Compressed Natural Gas) e ha rappresentato un'esclusiva assoluta Iveco per molti anni. La vendita in Europa Occidentale di oltre 4mila veicoli commerciali leggeri alimentati a metano, tra furgoni e cabinati, ha consentito a Iveco di affermarsi come leader europeo nel campo dei motori a basso impatto ambientale.

LEADER DI CATEGORIA

Il veicolo Iveco, il primo commerciale leggero in Europa in grado di garantire una riduzione del 62 per cento delle emissioni di CO2 rispetto a un modello diesel equivalente, negli anni si è imposto nella categoria riservata ai combustibili alternativi, battendo la concorrenza di numerosi altri mezzi a propulsione elettrica,



Il nuovo **Daily CNG** è equipaggiato con motore FPT Industrial F1C che eroga una potenza di 140 cv.

ibrida e a gas naturale. E proprio il nuovo Daily CNG è stato l'autentico gioiello che Iveco ha esposto alla quinta edizione del MoTechEco di Roma, il Salone della Mobilità Sostenibile tenutosi all'Aran-ciera di San Sisto, sede dell'Assessorato all'Ambiente di Roma Capitale.

Alla giornata d'inaugurazione

hanno partecipato Corrado Clini, Ministro dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, Gianni Alemanno, Sindaco di Roma, e Marco Visconti, Assessore all'Ambiente di Roma Capitale. Andrea Bucci, General Manager Iveco Mercato Italia, è intervenuto nel corso della manifestazione per presentare il progetto di

adesione di Iveco al Manifesto della sostenibilità ambientale di Roma Capitale.

Nelle due giornate successive, la manifestazione ha ospitato numerosi convegni che hanno rappresentato un'importante occasione d'incontro tra le aziende, le istituzioni pubbliche e i cittadini. Ampio spazio è stato dedicato, come

nelle precedenti edizioni del Salone, alla rassegna espositiva, che ha visto la partecipazione dei più importanti marchi del settore del trasporto eco-sostenibile, delle istituzioni politiche e delle associazioni che lavorano nell'ambito della sostenibilità ambientale.

LA MOBILITÀ DI DOMANI

Al Salone della Mobilità Sostenibile era esposto un modello del nuovo Daily CNG alimentato a metano, equipaggiato con motore FPT Industrial F1C 140 cv e conforme alla direttiva EEV 2006/51 (Enhanced Environmentally-friendly Vehicle), con livelli di emissioni inferiori rispetto a quelli richiesti dalla normativa Euro 5. Il veicolo è un mezzo performante e robusto, anche grazie al suo tipico telaio a longheroni in acciaio a sezione "C". Il nuovo Daily CNG è particolarmente adatto per le missioni urbane, dove le misure per la qualità dell'aria sono più severe e richiedono un veicolo a basso impatto ambientale.

Iveco aderisce al Piano di Ecomobilità di Roma Capitale nell'ambito del progetto strategico di sviluppo della mobilità sostenibile del Comune di Roma, rendendosi disponibile all'offerta di veicoli per il trasporto merci e persone, equipaggiati con trazioni alternative a basso impatto ambientale (con motori elettrici, CNG, Euro 5 ed EEV). Sempre nell'ambito di questo progetto, Iveco supporterà Roma Capitale negli eventi organizzati per promuovere il Piano di Ecomobilità.



Le linee dello **Xenon** Euro 5 sono quelle del predecessore, con la novità di alcuni virtuosismi stilistici pratici ed estetici. Il corpo vettura si presenta dinamico e slanciato e il piano di carico è generoso.

Fabio Basilio

SALORNO - Anche Xenon si adegua alla normativa Euro 5 sulle emissioni inquinanti allo scarico e viene proposto sul mercato italiano da Melian Italia nella nuova versione dotata di motore 2.2 Dicor. Xenon 2.2 Dicor è stato progettato e realizzato per lavorare anche nelle condizioni più gravose, mantenendo quindi inalterate anche nelle versioni Euro 5 quelle caratteristiche prestazionali che da sempre contraddistinguono il pick up Tata dalla concorrenza.

Il primo modello ad arrivare sul mercato italiano è la

versione a doppia cabina 5 posti con trazione integrale

Le linee sono quelle del predecessore, a cui sono state apportate alcuni virtuosismi stilistici sia pratici che estetici.

Per esempio, ora gli indicatori di direzione laterali sono incorporati negli specchi retrovisori mentre la griglia frontale presenta una raffinata cromatura.

Il corpo vettura si presenta

dinamico e slanciato sia nella versione a due porte che in quella a quattro porte.

IL PRIMO
MODELLO CHE
ARRIVA IN ITALIA
È LA DOPPIA
CABINA 5 POSTI
CON TRAZIONE
INTEGRALE
INSERIBILE.

In entrambe le configurazioni, il cassone posteriore mette a disposizione un piano di carico di dimensioni generose con sponda posteriore ribaltabile.

Viene così interpretato in modo coerente e funzionale il concetto di pick up polivalente che per Tata Xenon è un mar-

TATA / Il pick up indiano con la normativa antiemissioni

Euro 5 per Xenon

DISPONIBILE IN UN'AMPIA GAMMA DI VERSIONI 4x2 E 4x4 CON CABINA SINGOLA (DUE POSTI) O DOPPIA (CINQUE POSTI), MISURE DIFFERENZIALI DEL PIANO DI CARICO E ANCHE NELLA VARIANTE CON CHASSIS CABINATO A PASSO LUNGO.

chio di fabbrica. Internamente, Xenon pick up Euro 5 accoglie due o cinque passeggeri presentandosi con un ambiente caratterizzato da maggiore eleganza, più comfort e maggiore praticità.

I sedili anteriori sono conformati anatomicamente e dispongono di regolazione lombare dello schienale oltre che di braccioli poggiatesta, comodi anche nei trasferimenti più lunghi.

Completamente nuovo il cruscotto con dettagli rinnovati come i comandi funzioni riscaldamento di tipo elettrico e un unico comando per le luci esterne, compreso nei fendinebbia. L'orologio è ora di tipo digitale e la radio offre 2 posizioni DIN. Diversi anche i pannelli porta e i tessuti dei sedili.

Il nuovo Tata Xenon pick up offre dotazioni di serie di ottimo livello: dal volante regolabile alla chiusura centralizzata con chiave di avviamento con telecomando incor-

porato, alzacristalli elettrici, retrovisori esterni termici e livello fari regolabili elettricamente, inserimento elettrico della modalità 4WD e delle ridotte e differenziale posteriore autobloccante (sui modelli 4x4), antifurto con immobilizer.

Senza dimenticare la sicurezza, con il controllo di frenata di ABS con EBD e i due airbag anteriori full size con possibilità di esclusione, per mezzo della chiave, dell'airbag passeggero.

Il propulsore Euro5 è un'unità a gasolio, 2.2 litri Dicor, che eroga una potenza massima di 110 kW/150 cv. È inoltre dotato di filtro antiparticolato DPF (con sensori temperatura e pressione dedicati). Rispetto alla versione precedente, su Xenon Euro 5

il sensore di battito sostituisce la sonda lambda.

Per soddisfare le diverse esigenze della clientela sia nell'utilizzo professionale che nel tempo libero, Xenon 2.2 Dicor si propone in una ben articolata gamma di versioni 4x2 e 4x4, con cabina singola (2 posti) o doppia (5 posti), misure differenziate del piano di carico e anche nella variante con chassis cabinato a passo lungo (solo cabina singola 2 posti e trazione 4x2), particolarmente adatto per la realizzazione di allestimenti e versioni speciali da lavoro (dai ribaltabili anche trilaterali alle scale automontanti, dalle piattaforme aeree ai mezzi operativi stradali, dai veicoli di pronto intervento agli allestimenti antincendio, ecc).

IL PICK UP TATA
DIVENTA ANCORA
PIÙ
INTERESSANTE
GRAZIE AL
NUOVO MOTORE
DIESEL 2.2
DICOR DA 150
CV EURO 5.

Il corpo vettura si presenta dinamico e slanciato e il piano di carico è generoso.

È anche disponibile la versione Xenon Euro 5 Full Box che monta l'hard top modello Full Box con serratura, disponibile in aftermarket presso la rete dei concessionari Tata.

QUESTO È UN LAVORO PER... NUOVO DAILY TUO A SOLI 21.800 EURO

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



SOSPENSIONI AUTOLIVELLANTI
MOTORE I46 CV MULTIJET II
ALLESTIMENTO TOP E ESP



NUOVO DAILY
PERFETTO PER UN SUPEREROE

IL NUOVO DAILY TIRA FUORI IL SUPEREROE CHE C'È IN TE!

- Potente** con il nuovo motore I46 CV Multijet II per avere più potenza e meno consumi
- Versatile** con sospensioni autolivellanti per alleggerire le operazioni di carico e scarico
- Accessoriato** con ESP e allestimento TOP per un maggior comfort
- Vantaggioso** solo fino al 30 giugno ad un prezzo incredibile, anche con leasing: anticipo zero, prima rata dopo 3 mesi.

Vieni a provarlo in tutte le concessionarie.

Numero verde
800-800288



IVECO

www.iveco.it

Offerta valida fino al 30 giugno 2012 presso le concessionarie Iveco aderenti, sui veicoli in pronta consegna e fino ad esaurimento scorte. Valore di fornitura 21.800€ su modello 35S15V H2/3300 12 m³ con allestimento Top, ESP, cambio manuale a 6 marce, sospensioni autolivellanti, nei colori di serie. Leasing a 48 o 60 mesi: primo canone a 90 giorni, TAN (fisso) 6,15%; Tasso leasing 6,33%; anticipo zero; riscatto 5%; polizza Furto e Incendio base compresa nei canoni; 45 canoni da 559,41€ o 57 canoni da 461,44€. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital. Fogli informativi presso le concessionarie aderenti. L'immagine è a solo scopo illustrativo.

FIAT PROFESSIONAL DOBLÒ TETTO ALTO

IL VOLUME DI CARICO DI 4 METRI CUBI RENDE POSSIBILE TRASPORTARE CON IL PICCOLO FURGONE TORINESE OGGETTI VOLUMINOSI CHE MAI SAREBBERO POTUTI ENTRARE SULLE NORMALI VETTURE, ANCHE QUELLE A PASSO LUNGO CHE PURE HANNO UNA PORTATA MAGGIORE.

Mauro Zola

TORINO - Un tempo c'era la multispaio, che era sì un modello innovativo ma poteva contare su di una sola versione, al massimo due, differenziate da altrettanti passi. Oggi invece si tratta di vere e proprie gamme complete, con più versioni e configurazioni.

In questo senso a brillare più delle altre è certamente il Doblò di casa Fiat Professional, che propone una gamma così profonda e variegata da poter soddisfare tutte le esigenze. Con qualche punta esclusiva, come il cassonato



Tranne la linea esterna, che è stata forzosamente sporcata per dare spazio alla nuova cellula, che permette di alzare fino a più di 1,5 metri lo spazio utile nel vano di carico, che diventa così il più alto del segmento. Facile prevedere le possibili applicazioni, su questo Doblò si possono caricare mobili ingombranti, accatastare scatole e pacchi, insomma fare lo stesso e di più che su un furgone superleggero come ad esempio lo Scudo. Senza però perdere la manovrabilità e l'agilità tipiche del Doblò.

A separare la zona di carico dall'abitacolo una struttura in vetroresina che garantisce la sicurezza di chi guida. Il portellone laterale è quello solito, mentre le due porte a battenti posteriori sono più alte del consueto, per facilitare le operazioni di carico.

Dal punto di vista della guida poco cambia rispetto alla versione a tetto basso (in questo senso la scelta di mantenere il passo corto è da elogiare), il cambio a sei marce è ben sfruttabile, con prima corta e sesta lunga, il motore risponde con prontezza e aiutano alcune aggiunte come l'Hill Holder. Forse non si tratta di aggiunte fondamentali ma di certo facilitano la vita.

Tanto spazio in dimensione mini



WorkUp di cui vi abbiamo già parlato e questa versione a tetto alto che porta il volume di carico a 4 metri cubi e soprattutto rende possibile trasportare oggetti voluminosi che mai sarebbero potuti entrare sulle normali vetture, anche quelle a passo lungo che pure hanno una portata maggiore.

Ma prima di concentrarci sul vano posteriore, merita un'occhiata approfondita l'allesi-

mento della cabina, che ha ben poco da invidiare a una qualsiasi berlina, grazie alla scelta azzeccata dei colori, che vanno a intonarsi con quello della carrozzeria e una dotazione completa. Che comprende anche il sistema di navigazione Tom Tom sviluppata in accordo con il costruttore e che rappresenta un'opzione tanto pratica quanto economica.

Ottimo il posto guida con un

sedile ampio, avvolgente, confortevole, facilmente regolabile, così come il volante. Stessa cosa per quello del passeggero che ospita sotto la seduta un

piccolo ulteriore spazio di stivaggio, che si aggiunge al cassetto anteriore e al cigione superiore. In sostanza tutto il buono del Doblò è conservato.



Il portellone laterale è quello solito, mentre le porte posteriori sono più alte del consueto, per facilitare le operazioni di carico.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - Fiat Professional

Nome - Doblò Cargo Tetto Alto 1.4 t-jet Natural Power

Configurazione - Furgone.

Motore - Carburante: metano/benzina. Cilindri: 4 in linea. Alimentazione: iniezione elettronica Multipoint sequenziale sfasata (specificata per metano) con turbocompressore e intercooler. Distribuzione: 2 ACT a cinghia dentata, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 1.368 cc. Potenza max CE: 88 kW/120 cv a 5.000 giri/min. Coppia max CE: 206 Nm a 2.000 giri/min.

Cambio - Manuale a 6 marce.

Pneumatici - 195/60 R16.

Sospensioni - Anteriori a ruote indipendenti tipo McPherson, con bracci oscillanti ancorati a traversa ausiliaria, ammortizzatori idraulici telescopici, molle elicoidali e barra stabilizzatrice. Posteriori a ruote indipendenti Bi Link, molle a elica, ammortizzatori telescopici di taratura, barra stabilizzatrice.

Freni - Anteriori a disco, posteriori a tamburo con ABS, EBD, Hill Holder.

Dimensioni - Passo 2.755 mm, lunghezza 4.390 mm, larghezza 1.832 mm, altezza 2.125 mm.

Diametro di sterzata - 11,2 m.

Dimensioni vano di carico - Lunghezza 1.820 mm, larghezza 1.714 mm, altezza 1.550 mm, larghezza tra i passaruota 1.230 mm, altezza soglia di carico 545 mm, volume 4 mc.

Pesi - PTT 2.420 kg, peso a vuoto 1.470 kg, portata 950 kg.

I concorrenti

Ford Connect 200 L

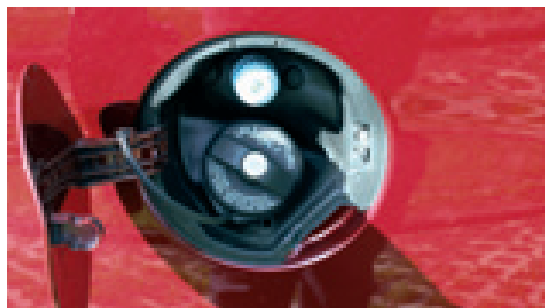
Motore: 4 cilindri in linea, 1.753 cc, potenza 81 kW/110 cv a 3.500 giri/min, coppia 250 Nm a 1.500 giri/min. Volume di carico 3,7 mc.

Nissan NV200

Motore: 4 cilindri in linea, 1.461 cc, potenza 66 kW/89 cv a 4.000 giri/min, coppia 200 Nm a 1.750 giri/min. Volume di carico 4,2 mc.

CON IL DOBLÒ ANCHE L'OFFERTA DEL MOTORE BIFUEL BENZINA E METANO

Al distributore ti accorgi del risparmio



TORINO - Ulteriore valore aggiunto per questo Doblò è il motore bifuel a benzina e metano, ottimizzato però per funzionare proprio con questa seconda opzione. Risultato ottenuto

tarando ad hoc la classica iniezione elettronica Multipoint qui in versione sequenziale sfasata.

Con la fine degli incentivi per l'aumento del costo del metano (che ha in percentuale superato quelli di benzina e gasolio) è calata la richiesta, colpa del malvezzo italiano di pesare più il vantaggio immediato che quello sulla media e lunga distanza. Perché bisogna ricordare che, comunque aumenti o non aumenti, il metano costa decisamente meno del gasolio e in più la rete comincia a essere adeguata alle esigenze del territorio.

Passando alla pratica, nonostante la cilindrata ridotta se paragonata

alle dimensioni e portate del mezzo, questo quattro cilindri di appena 1.4 litri se la cava egregiamente. Merito dei 120 cv ottenuti aggiungendo turbocompressore e intercooler alla Multipoint che lo rendono anzi piuttosto brillante, tanto da far dimenticare che si tratta di un motore a metano. Salvo poi ricordarsene al momento di fare il pieno.

Fare una stima dei consumi con i serbatoi a metano è sempre difficile (basta una minima variazione a livello di pressione per cambiare i confini del pieno), ma comunque anche rispetto al classico motore diesel 1.6, paragonabile per prestazioni, si risparmia.

**"PASSA AL METANO.
NON COSTA UNO SPROPOSITO
E VA CHE È UNA BOMBOLA."**

**So' Dieco
ti spieco**



**SCEGLI UN VEICOLO A METANO FIAT PROFESSIONAL
E RISPARMI PIÙ DI 1.200 EURO ALL'ANNO DI CARBURANTE. E IN PIÙ:**

- Rispetti l'ambiente e circoli anche con i blocchi del traffico
- Prestazioni eccellenti con Doblò Cargo 1.4 Turbo 120 CV
- Lo spazio rimane invariato grazie alle bombole poste sotto il vano di carico



PROFESSIONAL

www.fiatprofessional.it



Esempio di risparmio calcolato su prezzo medio gasolio 1,725 €/l e prezzo medio metano 0,96 €/kg con consumi: 1.6 MJet di 5,2 l/100 km e 1.4 T.Jet di 4,9 kg/100 km su percorrenza media annua di 30.000 km.

FORD / Debutto in grande stile del nuovo Transit Custom al Salone di Birmingham

Cliente al centro dell'attenzione

LA PRIMA MONDIALE DEL TRANSIT CUSTOM APRE LA STRADA A UNA GENERAZIONE COMPLETAMENTE NUOVA DI COMMERCIALI DA UNA TONNELLATA E PERMETTE A FORD DI COMPIERE UN DECISIVO PASSO IN AVANTI NEL RINNOVO DELL'INTERA GAMMA DEI SUOI VEICOLI DA LAVORO ENTRO IL 2014.

Fabio Basilico

BIRMINGHAM - "Custom" in inglese può essere tradotto anche come "clientela". E la "customer satisfaction" è conosciuta nella nostra lingua come "soddisfazione del cliente". Trattandosi di un veicolo commerciale, cioè adibito a compiti collegati a un'attività professionale, il nome dato alla nuova proposta di un evergreen di successo come il Ford Transit, è quanto mai azzeccata. È il nuovo Ford Transit Custom quello che ha debuttato in grande stile al recente Salone di Birmingham, kermesse in terra inglese dedicata appunto ai veicoli commerciali.

Il Transit Custom, che apre una generazione completamente nuova di commerciali da una tonnellata, permette nel contempo al marchio dell'ovale bianco-azzurro di compiere un decisivo passo in avanti nel rinnovo dell'intera gamma dei suoi veicoli da lavoro entro il 2014. Un impegno importante, sia finanziariamente che dal punto di vista ingegneristico-industriale, che Ford persegue con tenacia e determinazione. Lo dimostra anche il fatto che a Birmingham Ford ha messo in piedi lo stand più grande che abbia mai realizzato a un evento dedicato alla categoria dei veicoli commerciali. Ben 18 i modelli che il marchio ha esposto: oltre alla star Transit Custom, c'erano anche altre interessanti novità, il dinamico Tourneo Custom, tutte e tre le versioni del pick up Ranger, la nuova Fiesta Van ECONetic Technology.

chnology, il veicolo commerciale più efficiente in termini di consumi mai prodotto da Ford.

Stile, appeal e funzionalità sono gli assi nella manica del Transit Custom, che intende agire da protagonista sul mercato offrendo il meglio di sé ai clienti professionisti. Sfoggiando un nuovo e dinamico design, interni paragonabili a quelli di un'automobile e una dinamica di guida che non lascia indifferenti, Transit Custom si rivolge a un pubblico più vasto nel suo segmento di riferimento, destando l'interesse di categorie diverse come



Riflettori puntati al Salone di Birmingham. Stile, appeal e funzionalità sono gli assi nella manica del **Transit Custom**, che intende agire da protagonista sul mercato offrendo il meglio di sé ai clienti.

professionisti, commercianti e piccole imprese.

Ovviamente, il nuovo modello non ha perso le caratteristiche leggendarie di robustezza e valore che da sempre contraddistinguono il Transit, abbinandole a una capacità di carico leader nel segmento, una durata eccezionale, bassi costi di gestione e livelli di risparmio carburante che primeggiano nei confronti con l'agguerrita concorrenza.

"Il Transit Custom - ha dichiarato Jesus Alonso, Direttore Veicoli Commerciali Marketing, Vendite e Assistenza di Ford Europa - rappresenta una concezione del tutto

nuova nella gamma di veicoli Ford da una tonnellata. È un furgone elegante e moderno

che i clienti esibiranno con orgoglio sul vialetto di casa, senza per questo rinunciare alle funzionalità di lavoro che si aspettano da un Transit. Il lancio della nuova linea segna l'inizio di un percorso destinato a portare molto lontano la gamma globale di veicoli commerciali Ford. Nei prossimi mesi, sveleremo altri nuovi modelli e posso quindi affermare che il

2012 sarà un anno ricco di emozioni per la nostra divisione dedicata ai veicoli commerciali".

ALTRE
IMPORTANTI
NOVITÀ:
TOURNEO
CUSTOM, TUTTE
E TRE LE
VERSIONI DEL
PICK UP
RANGER, LA
NUOVA FIESTA
VAN ECONETIC
TECHNOLOGY.

LE NOVITÀ DI GAMMA SPINGONO AL RIALZO IL MARCHIO DELL'OVALE BIANCO-AZZURRO

Ford sempre più determinata sul mercato commerciali



Sopra, il nuovo **Tourneo Custom**. A destra, la **Fiesta Van ECONetic Technology**.

BIRMINGHAM - Al Salone di Birmingham, Ford ha circondato il nuovo Transit Custom con una vasta rappresentanza dei suoi veicoli commerciali, dalla piccola Fiesta Van al grande Transit, storico riferimento nel settore. Una dimostrazione di forza ben calcolata e nutrita da interessanti novità. Con il suo look moderno, una dinamica di guida e interni paragonabili a quelli di un'autovettura, ma anche tecnologie intelligenti e un risparmio di carburante leader nella categoria, il Tourneo Custom raggiunge livelli di stile e funzionalità senza precedenti nel segmento dei veicoli per trasporto persone. Presenta un profilo moderno e affusolato che si ispira agli stili del Kinetic Design, già apprezzati sulle più recenti vetture Ford con

una serie di tratti distintivi quali uno stile più sportivo, linee incisive della fiancata, vetture a filo, la classica griglia trapezoidale e i passaruota maggiorati. I clienti del nuovo Tourneo Custom, disponibile nelle configurazioni a otto o nove posti, potranno scegliere tra la versione a passo corto (lunghezza complessiva di 4,97 metri) e quella a passo lungo (5,34 metri), entrambe con tutto lo spazio necessario al trasporto dei passeggeri e dei loro bagagli.

A **Birmingham ha fatto** il suo debutto europeo la gamma completa del nuovo pick up Ranger. Per la prima volta erano riunite insieme le tre versioni disponibili - Doppia Cabina, Super Cab e Regular Cab - in tutta la loro praticità ed eleganza. Nuovo dalla testa ai piedi, Ranger è stato progettato e sviluppato per essere un punto di riferimento nel segmento sotto tutti i punti di vista ritenuti importanti dai clienti, in particolare da coloro che lo utilizzano sia per lavoro che per il tempo libero. Ranger offre una capacità di carico ancora più elevata e una capacità di traino leader nel segmento, nuovi livelli di comfort e caratteristiche innovative di ausilio alla guida. Le tre versioni disponibili sono tra le più spaziose nel loro segmento e possono essere equipaggiate con due potenti motori diesel Duratorq TDCL, nuovi e dai consumi ridotti, abbinati a unità motrici 4x2 e 4x4. Ranger è il primo pick-up a essersi aggiudicato cinque stelle nei test Euro NCAP, ottenendo il più alto punteggio (89 per cento) per la sicurezza complessiva mai conseguito da un pick-up e uno dei migliori registrati da Euro NCAP per qualsiasi tipo di veicolo.

La nuova **Fiesta Van ECONetic Technology**, che vanta consumi ridottissimi, era visibile per la prima volta nella sua veste completa. Questo modello, il più efficiente in termini di consumi mai prodotto da Ford nel segmento dei veicoli com-

merciali, offre prestazioni senza eguali: le emissioni di CO2 sono pari a 87 g/km e i consumi non superano i 3,3 litri/100 km. Imponente, sullo stand Ford di Birmingham, la presenza del Transit, la cui gamma era in mostra con numerosi modelli, tra cui furgoni a passo corto, medio e lungo, le versioni ECONetic e Double Cab-In-Van, allestimenti cabinati con cassone ribaltabile e fiancata amovibile, il nuovo Transit SportVan nella tonalità Performance Blue con strisce argento e, infine, un minibus da 17 posti impiegato per le attività di Ford legate alla UEFA Champions League. Gli sportivi appassionati di calcio hanno avuto tra l'altro la possibilità di mettersi alla prova nella competizione UEFA Champions League organizzata presso lo stand Ford. Chi è riuscito a segnare tre gol su cinque tentativi ha poi partecipato all'estrazione che ha messo in palio due biglietti per la finale di Champions League tenutasi a Monaco il mese scorso.



SOLO CHI PRODUCE LA GAMMA DI VEICOLI COMMERCIALI PIÙ COMPLETA, POTEVA DARVI IL KANGOO Z.E. 100% ELETTRICO. VAN OF THE YEAR 2012.



MASTER

HiSOLUTION

TRAFIC

HiSOLUTION

KANGOO EXPRESS

HiSOLUTION

KANGOO Z.E.
100% ELETTRICO

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

www.renault.it

RENAULT
QUALITY MADE

RENAULT PRO+

DRIVE THE CHANGE



RENAULT

La nuova gamma dei veicoli commerciali Renault è semplicemente unica. Perché è capace di fornire soluzioni per ogni business. Perché è innovativa, grazie ai suoi allestimenti HiSolution. Perché dispone anche di Kangoo Z.E., il primo veicolo commerciale 100% elettrico che rivoluziona il mercato del trasporto commerciale e per questo è stato eletto **Van of the Year 2012**. Perché riserva ai professionisti il servizio **Renault Pro+**, un'assistenza conforme ai più alti standard qualitativi. Ma è unica soprattutto nella creazione, perché Renault segue tutta la vita dei propri veicoli, dalla progettazione alla commercializzazione, gestendone in prima persona l'intero processo di produzione. Per questo i veicoli commerciali Renault sono i **N.1 in Europa dal 1998**.

Emissioni CO₂ (g/km): da 110 a 231. Consumo (ciclo misto): da 4,3 a 8,7 l/100 km. Consumi ed emissioni omologati.
Kangoo Z.E.: Zero emissioni di CO₂ in fase di utilizzo, escluse le parti soggette ad usura.

Renault sceglie **elf**

IL TEST RIVELA TUTTE LE QUALITÀ DEL CANTER 4x4

Sulla pista off road si diverte più lui che chi lo guida

OTIGHEIM - Non c'era posto migliore per testare le caratteristiche off road del nuovo Canter a trazione integrale della pista che di solito viene utilizzata per gli inarrestabili Unimog.

Naturalmente tra i due veicoli non c'è confronto e quindi al Canter vengono riservati i percorsi più semplici, ma è comunque impressionante verificare quello che il piccolo Fuso è in grado di fare, pur senza poter contare su un riduttore per le marce. A ovviare ci pensa

la spaziatura dei rapporti sul cambio a cinque marce, che presenta una prima piuttosto corta. Del resto grazie alle quattro ruote motrici, una salita sterrata con pendenza del 30 per cento la si affronta tranquillamente in seconda marcia, senza tentennamenti.

Chiedere di più sarebbe francamente eccessivo, dato che il Canter 4x4 non è un fuoristrada ma piuttosto un concentrato di efficienza che permette di cavarsela quando le cose si fanno difficili, quando il

fango prende il sopravvento o quando la neve ammantava le strade.

Ma allo stesso tempo, nonostante le sospensioni semiellittiche risultino piuttosto rigide, si può viaggiare su asfalto con un comfort che non fa rimpiangere quello dei vari furgoni, così come la cabina, una volta fatta l'abitudine alla posizione avanzata, che facilita le manovre, è pratica, vivibile, con tutto quello che serve, spazi di stivaggio compresi.

MITSUBISHI FUSO / Completata la gamma Canter con la versione 4x4

Con la trazione integrale non conosce ostacoli

LE QUATTRO RUOTE MOTRICI, DISINSERIBILI, RENDONO IL CANTER ANCORA PIÙ ADATTO A COMPITI COME IL TRASPORTO DI MATERIALE IN CANTIERI OPPURE DI PUBBLICA UTILITÀ, COME IL SUPPORTO ALL'AZIONE DEI VIGILI DEL FUOCO, FINO ALLO SGOMBERO NEVE PER I COMUNI.

Mauro Zola

OTIGHEIM - Con la versione a trazione integrale Mitsubishi Fuso ha completato la gamma del nuovo Canter, uno dei prodotti del gruppo Daimler più venduti al mondo, anche per la disponibilità di modelli e varianti. L'ultima delle quali sulla base già consolidata del piccolo camion si è appunto arricchita delle quattro ruote motrici, disinseribili, che rendono il Canter ancora più adatto a compiti come il trasporto di materiale in cantieri oppure di pubblica utilità, come il supporto all'azione dei vigili del fuoco, fino allo sgombero neve per i comuni.

Il Canter 4x4 è disponibile soltanto nella versione con Ptt di 6,5 t e in abbinamento con il motore a 4 cilindri da 3 litri, nella sua versione più potente con 175 cv a 3.500 giri/min e una coppia molto favorevole di 430 Nm già dai 1.800 giri/min. Disponibile sia come Euro 5 che EEV, si tratta di un propulsore a corsa lunga con doppio albero a camme e trasmissione a catena, quattro valvole per cilindro, turbocompressore a geometria variabile, iniezione common rail con iniettori piezoelet-

trici che migliorano il dosaggio di carburante.

A ridurre i consumi, nonostante cilindrata e cavalleria, provvede l'adozione del sistema start/stop, utile soprattutto se si opera in cantieri urbani, mentre per favorire la redditività gli intervalli di manutenzione sono stati portati a 40mila km. Alla riduzione delle emissioni pensa un sistema di ricircolo dei gas di scarico Scr già sperimentato sui camion del gruppo Daimler, che richiede l'utilizzo aggiuntivo di AdBlue.

CAMBIO MECCANICO A CINQUE MARCE

Per quel che riguarda le versioni sono disponibili sia la cabina Comfort larga due metri che quella doppia con sette posti a sedere, per il trasporto di un'intera squadra di operai. Con entrambe le soluzioni i passi disponibili sono di 3.415 e 3.865 mm.

Rispetto al modello a due ruote motrici l'unico cambio disponibile è un meccanico a cinque marce, uno solo il differenziale autobloccante sull'asse anteriore, sufficiente a consentire al Canter di superare penden-



Il **Canter 4x4** è disponibile soltanto nella versione con Peso totale a terra di 6,5 t e in abbinamento con il motore a quattro cilindri da 3 litri nella sua versione più potente con 175 cv a 3.500 giri/min.

ze fino al 60 per cento. Per calmierare ulteriormente i consumi in estate o comunque quando la trazione integrale non serve, è possibile sbloccare i mozzetti delle ruote anteriori.

La portata in versione autotelaio varia dai 3.500 ai 3.735 kg, rispetto a quella del 4x2 l'altezza libera del suolo è stata aumentata di 110 mm, arrivando a un totale di 320 mm, con l'angolo d'attacco anteriore che raggiunge i 35° e quello posteriore i 25°. Tra le altre dotazioni un freno motore con potenza di 50 kW, facilmente azionabile



UNA RICCA GAMMA DI MODELLI E VERSIONI

La risposta giusta per ogni missione



OTIGHEIM - La nuova serie del Canter presentata l'anno scorso non ha fatto che rafforzare quelli che sono da sempre gli highlights di questa gamma, che rappresenta non a caso il 35 per cento dei camion Daimler venduti nel

tramite una leva posizionata a destra del volante, utile per assicurare una maggior sicurezza su discese particolarmente impegnative e anche a risparmiare l'usura dei freni d'esercizio, che in questo caso sono a tamburi su entrambi gli assi.

GRANDE ATTENZIONE AGLI ALLESTITORI

Molto del successo del Canter, anche in questa configurazione, è dovuto all'attenzione prestata alle esigenze degli allestitori, per cui sono state predisposte, a richiesta, mensole di allestimento che facilitano il montaggio di un semplice cassone o di varie attrezzature, senza più bisogno di forare il telaio. In più, il serbatoio di compensazione dell'acqua è stato spostato sotto la cabina, in modo da ridurre l'ingombro e avvicinare il più possibile gli allestimenti alla cabina. Di serie si può scegliere tra due varianti di prese di forza, con o senza flangia, ciascuna con potenza di 31 kW e di un regolatore del numero di giri che può essere posizionato dove meglio aggrada con un'interfaccia sul retro della cabina. Inoltre, a richiesta, è disponibile un trasformatore di tensione che collega l'impianto di serie a 12V con uno da 24 V.

Esternamente si riconosce la versione 4x4, oltre che per l'altezza da terra, per la forma a V della mascherina del radiatore, che arriva a collegarsi con la nervatura sulle portiere, passando sopra ai fari, il tutto verniciato fino al bordo inferiore del parabrezza, a donare un aspetto più grintoso. Il paraurti in acciaio è suddiviso in tre parti, con spigoli antiurto rivestiti in materiale sintetico color antracite.

Passando all'interno della cabina, il sedile del guidatore è dotato di serie di supporto lombare regolabile; come optional è prevista anche una versione Comfort, con sospensione meccanica e bracciolo.



Sono disponibili sia la cabina Comfort larga 2 metri che quella doppia con 7 posti a sedere, per il trasporto di una squadra di operai.

mondo. Punti di forza della nuova serie sono innanzitutto la grande varietà di modelli disponibili, che comprendono tre cabine oltre a diversi passi e un Peso totale a terra variabile dalle 3,5 alle 7,5 tonnellate.

A ciò si aggiunge un nuovo design, sia della linea che degli interni, con il vantaggio, grazie alla cabina avanzata, di 1 metro sulla carrozzabilità rispetto a un qualsiasi furgone con lo stesso passo. Il Canter si rivela ineguagliabile anche nel raggio di volta, che è appena di 8,6 metri, meno di quello di una Smart e nel carico utile, che nella nuova versione è ulteriormente aumentato di 95 kg, con in più un'ottimizzazione dei carichi sugli assali che ne favorisce l'utilizzo per allestimenti complessi. Completa il quadro delle novità l'adozione di sospensioni indipendenti sull'asse anteriore.

Molti i vantaggi anche dal punto di vista meccanico, con la nuova serie di propulsori Euro 5 o EEV che ha portato a una riduzione del 25 per cento dei costi di gestione. Tra le aggiunte il cambio automatizzato con doppia frizione Duonic con modalità Eco che permette di risparmiare fino a 8 per cento del carburante.

FORD / Arriva in Italia la nuova generazione del pick up

Un Ranger al vostro fianco

L'OVALE BIANCO-AZZURRO LANCIA SUL MERCATO LA NUOVA GAMMA DEL CELEBRE PICK UP. TRE VERSIONI PER L'ABITACOLO, REGULAR, SUPER E DOUBLE CAB, NUOVI MOTORI DIESEL DURATORQ TDCi 2.2 DA 125 E 150 CV E 3.2 DA 200 CV, CAMBIO MANUALE O AUTOMATICO A SEI RAPPORTI, TRAZIONE POSTERIORE O INTEGRALE, GRANDE CAPACITÀ DI CARICO E DOTAZIONI ALL'AVANGUARDIA DI CHIARA IMPOSTAZIONE AUTOMOBILISTICA. PREZZI A PARTIRE DA 20.500 EURO.



Fabio Basilico

CAZZAGO SAN MARTINO - Nel mondo dei pick up Ford ha una storia di tutto rispetto iniziata quasi cento anni fa, precisamente nel 1917, quando venne presentato il Ford 1 Tonne Pick-up Truck. I "camioncini" dell'ovale bianco-azzurro hanno attraversato il secolo scorso e iniziato il nuovo millennio mantenendo inalterata la loro vocazione alla versatilità e alla capacità di carico. Compagni di lavoro fedeli che, con l'evoluzione del mercato e la diversificazione della domanda da parte dei consumatori, si sono poi trovati a essere validi alleati per soddisfare esigenze di mobilità nel tempo libero e nei momenti più legati allo svago e al divertimento. La nuova generazione del Ranger è l'ultima evoluzione di un mondo che non finisce

di suscitare sorprese e interesse. La prima generazione del pick up Ranger porta la data del 1983. A questa è succeduta la seconda serie nel 2007 che oggi lascia il posto alla terza.

In quasi trent'anni, Ranger ha saputo compiere notevoli passi in avanti, rimanendo un punto di riferimento della categoria. "Il mercato dei pick up in Italia - ha spiegato Michele Montalto, Sales Manager Veicoli Commerciali di Ford Italia, durante la conferenza stampa di presentazione del nuovo Ranger nella suggestiva cornice della Tenuta Montenisa, nel cuore della Franciacorta - ha risentito come tutti gli altri segmenti della crisi del mercato automobilistico. Le unità vendute sono progressivamente calate dalle 11mila unità del 2009 alle 7.600 del 2011. Tutti i costruttori hanno consuntivato risultati

negativi. Attualmente, sono sei le case che dominano il segmento: in testa Nissan, che lo scorso anno a registrato oltre 1.300 immatricolazioni, seguita da Mitsubishi, Volkswagen, Toyota, Tata e Ford con una quota del 10 per cento. Noi abbiamo registrato un calo inferiore rispetto ai concorrenti".

Ranger è un veicolo globale come lo è Fiesta e lo sarà il nuovo Transit che sta per sbarcare sul mercato. Sono tre gli stabilimenti dove il Ranger viene prodotto: Rayong (Thailandia), Silverton (Sudafrica) e Pacheco (Argentina). Ranger, inoltre, sarà commercializzato in ben 180 mercati in tutto il mondo. "Pick up globale con un design globale - ha precisato Michele Montalto - che comunica robustezza e sicurezza: linee scolpite, sbalzo anteriore ridotto, stacco tra abitacolo e cas-

sone, forme accentuate tra fari e passaruota anteriori, parabrezza maggiormente inclinato, linea di cintura alta, look decisamente muscolare".

La conferma è immediata: fin dal primo sguardo, il nuovo Ranger trasmette un forte appeal, in tutte e tre le versioni per l'abitacolo: Regular, Super e Double Cab. Le linee moderne e ben armonizzate si sposano con una ben definita identità da pick up. Lo standard è quello automobilistico, sia per quanto riguarda il design esterno che l'architettura interna, i contenuti high-tech e la tecnologia motoristica. Veicolo da lavoro per eccellenza, Ranger è però esteticamente convincente e superdotato dal punto di vista degli equipaggiamenti da riuscire a suscitare l'interesse di quanti apprezzano questo genere di veicoli per esigenze legate alla mobilità nel tempo libero. Saliti a bordo, si apprezza lo spazio a disposizione per conducenti e passeggeri, la strumentazione ergonomica, ricca e funzionale, la qualità complessiva dei materiali e delle rifiniture.

I nuovi motori diesel Duratorq TDCi con la più recente tecnologia common rail garantiscono la massima efficienza in termini di prestazioni abbinate alla riduzione di consumi ed emissioni. Sono abbinati o a un cambio manuale a sei rapporti o a un automatico sempre a sei rapporti proveniente dal merca-

to Usa. L'automatico offre la possibilità di passare alla modalità sequenziale o S (sport) ed è dotato di sistema Grade Control Logic che riconosce le discese e scala automaticamente per aumentare il freno motore. I due diesel Euro 5 sono il 2.2 16V da 120 kW/150 cv, quattro cilindri in linea, e il 3.2 20V da 147 kW/200 cv, cinque cilindri in linea. Più avanti, il 2.2 16V sarà disponibile anche in una versione di base da 92 kW/125 cv con trasmissione manuale.

IL POSTO DI GUIDA SORPRENDE

Nel primo percorso di prova su tratte urbane, extraurbane e autostradali, ci siamo seduti al volante di un Ranger 2.2 TDCi da 150 cv con cambio manuale a sei rapporti. Il posto di guida rialzato è la caratteristica di comfort che più sorprende quando si viaggia a bordo del Ranger. Si domina la strada con una sensazione mista di sicurezza e piacere di guida; dal canto suo, il veicolo è performante e reattivo in qualsiasi situazione ed è capace di regalare la giusta dose di soddisfazione quando ci si concede una velocità più sostenuta. Nel secondo test drive, nell'off road misto con sterrato e tratti erbosi, il 2.2 da 150 cv non tradisce le aspettative, mettendo in mostra le sue qualità da pick up robusto e versatile. Anche con il cambio



Lo standard del nuovo **Ford Ranger** è quello automobilistico, sia per quanto riguarda il design esterno che l'architettura interna (sopra).

TRE VERSIONI PER L'ABITACOLO E SPAZIOSITÀ AI VERTICI DEL SEGMENTO

Nuovo Ranger è pronto a soddisfare tutte le esigenze di trasporto



Il cassone del **Ranger** si adatta facilmente ai trasporti più disparati.

CAZZAGO SAN MARTINO - Il nuovo Ford Ranger vuole essere punto di riferimento della categoria. Merito anche della grande spaziosità, il comfort e la cura dei dettagli che gli permettono di essere un funzionale pick up da lavoro che però si presta ottimamente a essere utilizzato anche per il tempo libero, vista la possibilità di trasportare agevolmente fino a cinque adulti. Con una lunghezza di 5.359 mm (per la versione Double Cab) e una larghezza di 1.850 mm, il Ranger è comunque

facilmente manovrabile sulle strade urbane più strette, grazie a un sistema di sterzata reattivo che prevede un massimo di 3,5 giri di volante tra un fine corsa e l'altro. Sono disponibili tre versioni per l'abitacolo (Regular, Super e Double Cab), tutte con spaziosità record per il segmento. A disposizione del cliente anche la scelta tra unità motrici 4x2 o 4x4.

La Regular Cab, o cabina singola, prevede due porte anteriori e una lunghezza massima del cassone di 2.317 m. La Super Cab, un'innovazione introdotta da Ford con il Ranger del 2002, è una quattro porte che garantisce un comodo accesso all'abitacolo, con due porte a cardini anteriori e due sportelli d'accesso incernierati posteriormente. Quando sono chiuse, le porte anteriori e quelle posteriori sono unite fra loro, in modo da conferire una grande resistenza al montante B. Con la Doppia Cabina quattro porte e cinque posti, il montante B è stato spostato in avanti regalando grande spazio ai passeggeri posteriori. Per i modelli Regular Cab e Super Cab è disponibile anche una versione Chassis Cab senza vano di carico posteriore. Al fine di soddisfare le esigenze di una vasta gamma di clienti, vengono offerti quattro allestimenti.

La famiglia del Ranger spazia da un allestimento tipicamente da lavoro denominato XL a un'atmosfera più elegante riservata ai clienti dell'XLT e Limited, fino al tocco di sportività dell'allestimento Wildtrak, con un lungo elenco di funzioni pratiche. In fase di progettazione, Ford ha tenuto conto di un'ampia gamma di clienti, dagli acquirenti flotta, che si aspettano una macchina da lavoro resistente con interni essen-

ziali, al dirigente che richiede sedili completamente in pelle con interni eleganti, da ammiraglia.

Ciascuna versione presenta un vano di carico esclusivo perfettamente in linea con il veicolo e più integrato nell'abitacolo, con una leggera curva nella parte superiore del cassone. Nella parte superiore del portellone posteriore, uno spoiler posteriore consente di ridurre il consumo di carburante, risultato della collaborazione tra il team di progettazione e gli esperti di aerodinamica. La seduta e le barre laterali sul cassone sono state rialzate per aumentare la funzionalità del Ranger.

I modelli Regular Cab e Super Cab vantano il volume di carico più grande nel segmento, con 1,82 metri cubi e 1,45 metri cubi di spazio rispettivamente, mentre la versione Double Cab è fra le più capienti con i suoi 1,21 metri cubi di capacità. In alcuni modelli, la capacità di carico è superiore a 1.350 kg. La massa complessiva è di 3.200 kg e la portata utile va da 1.077 a 1.265 kg. La lunghezza del cassone oscilla da 1.560 a 2.317 mm, la larghezza è pari a 1.560 mm e la larghezza tra gli archi passaruota misura 1.139 mm.

Ranger si qualifica come veicolo ideale per l'off road, come del resto abbiamo potuto constatare nel percorso tra le viti della Tenuta Montenisa: l'altezza libera dal suolo è di 231 mm, l'angolo d'attacco è di 28 gradi, come quello di uscita, e l'angolo di dosso misura 25 gradi. Ranger è un anfibia nato: la profondità di guado è di ben 800 mm, la migliore nel segmento.

automatico a sei rapporti, che abbiamo testato a bordo della versione 3.2 TDCi da 200 cv, Ranger si è dimostrato all'altezza delle mission sia su strada (dove la flessibilità della cambiata è immediatamente percepibile dal brillante comportamento del pick up) e fuoristrada. Il telaio all'avanguardia è basato su una struttura a longheroni di acciaio e ulteriormente rinforzata con due traverse di sostegno anteriori e posteriori e quattro traverse distribuite lungo tutta la lunghezza del veicolo. I vantaggi sono presto detti: una maggiore altezza da terra che consente di superare gli ostacoli off road più impegnativi, una migliore manovrabilità in fuoristrada e un'elevata capacità di traino che arriva a 3.350 kg su tutti i modelli 4x4 da 150 e 200 cv. Ranger vanta tre modalità di funzionamento: 4x2, 4x4 High (4H) e 4x4 Low (4L). Tramite un selettore, è possibile passare dalla modalità 4x2 trazione posteriore alla 4x4. Le ridotte 4L possono essere inserite tramite un gruppo epicicloidale solo a veicolo fermo, mentre la modalità 4H si può attivare in marcia, tramite motorino elettrico, fino a una velocità massima di 120 km/h.

Lunga la lista di tecnologie per la sicurezza del nuovo Ranger: tra queste segnaliamo i sette airbag, il servosterzo elettroidraulico, Esp, Abs, distribuzione elettronica della frenata, controllo elettronico della trazione, controllo del rollo/antiribaltamento, controllo stabilità del rimorchio, controllo della velocità di discesa e assistenza alla partenza in salita, controllo adattativo del carico, assistenza alla frenata di emergenza, luci d'emergenza in frenata. Ranger offre anche la compatibilità per cronotachigrafo digitale. "In fatto di sicurezza - ha concluso Michele Montalto - Ranger non teme confronti. È l'unico pick up europeo ad aver ricevuto le 5 stelle Euro NCAP, non solo con i vecchi ma anche con i nuovi criteri di valutazione 2012: è la prima volta nella storia della categoria". Il listino prezzi, iva esclusa, del nuovo Ranger è compreso in un range che va da 20.500 a 31mila euro. In Italia, Ford prevede di vendere almeno 1.000 unità del nuovo Ranger all'anno.

PEUGEOT PARTNER 1.6 e-HDi

IL FURGONE COMPATTO DEL LEONE È ANCHE
DISPONIBILE CON UN OTTIMO CAMBIO
ROBOTIZZATO A SEI MARCE CHE, OLTRE A
GARANTIRE UNA GUIDA COMODA E SENZA STRESS,
AGISCE POSITIVAMENTE ANCHE SULLA RIDUZIONE
DEI CONSUMI, GARANTENDO NELLO STESSO TEMPO
BRILLANTI PRESTAZIONI.

Mauro Zola

MILANO - Quanto tempo servirà perché anche sui piccoli veicoli commerciali prenda piede l'uso di cambi automatizzati? Sui quali, del resto, sarebbe ancora più indicato considerato il grande lavoro di chi li guida in una giornata di lavoro? In attesa che il mercato dia la giusta risposta, qualcuno ci prova a spingerli, come Peugeot, che sul rinnovato Partner ha reso disponibile anche un cambio robotizzato a sei marce dal funziona-



sfacente, senza che le dimensioni esterne siano troppo aumentate, il che invece per tante multispazio sta diventando quasi un difetto, con le due porte a battenti posteriori asimmetriche per facilitare il carico in spazi angusti.

INTERNI MOLTO CURATI

Altrettanto curati gli interni, di cui è stata sfruttata ogni possibilità, rendendo disponibile sotto il posto, un po' ristretto, destinato al terzo passeggero un vano abbastanza capiente in cui sistemare ad esempio gli attrezzi da lavoro. Il resto, comandi compresi, è strutturato sul classico modello Peugeot, da tempo garanzia di efficienza, e si presenta più ricco della media dei concorrenti, anche se per raggiungere un tale livello bisogna prepararsi a pescare qualcosa dal catalogo degli optional.

Sotto l'aspetto della guida il Partner regala molte soddisfazioni: del cambio e del motore abbiamo già detto, resta da descrivere il comportamento piuttosto neutro in curva, anche quando è carico, a patto che ci si assicuri di disporre i pesi correttamente, e l'ottimo lavoro delle sospensioni che

In automatico si lavora meglio



non abbastanza per decidere di pagare il supplemento necessario per il robotizzato, ma al risparmio effettivo bisogna aggiungere la facilità di guida che, soprattutto per chi si muove costantemente in città, vuol dire far diminuire di un bel po' il livello di stress. Sempre per chi vive in aree urbane è stata sviluppata la funzione Eco accoppiata al cambio, che funziona in pratica come un sistema Start & Stop, soltanto ancora più facile da utilizzare. Basta infatti premere il freno e fermarsi al semaforo perché il motore si spenga, per poi riaccendersi in automatico non appena si alza il piede.

Naturalmente il cambio non è l'unico motivo di interesse in questa multispazio che gode del fresco restyling messo in atto dal Gruppo PSA sui propri commerciali e che ne ha trasformato il frontale senza stravolgerlo, semplificandone le linee e rendendolo in effetti più elegante. Sotto quel cofano rinnovato pulsa invece un motore che conosciamo bene, che punta sull'iniezione Common rail e che trova i suoi principali pregi in una coppia davvero eccellente, che gli permette quando richiesto di balzare in avanti con insospettabile prontezza, senza andare troppo a incidere sui consumi che anche tenendo conto dei fattori appena descritti restano piuttosto parchi. Non è infatti troppo difficile attestarsi poco sotto i sette litri per 100 km.

Ottima anche la dotazione, che comprende ESP (irrinunciabile), cruise control, comandi al volante, climatizzatore e perfino sensori di parcheggio. Del resto oggi anche chi si muove per lavoro chiede un certo livello di comodità, che il Partner è in grado di soddisfare, andando anzi oltre le aspettative.

Dal punto di vista del vano di carico nulla è cambiato rispetto alla precedente versione, con un volume utile soddi-

abbiamo impegnato su di un infido pavè senza che all'interno dell'abitacolo ciò causasse un qualsiasi disagio.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome - Peugeot

Nome - Partner 1.6 e-HDi

Configurazione - Furgone.

Motore 1.6 HDi 92 cv FAP - Iniezione diretta Common rail, 4 cilindri in linea, 2 valvole per cilindro, filtro antiparticolato. Livello ecologico: Euro 5. Cilindrata: 1.560 cc. Potenza max CE: 66 kW/92 cv a 4.000 giri/min. Coppia max CE: 230 Nm a 1.750 giri/min.

Cambio - Robotizzato a 6 marce con funzione Stop & Start.

Pneumatici - 195/65 R15.

Sospensioni - Anteriore tipo McPherson, triangolato con barra antirollio. Posteriori a bracci tirati con due barre di torsione trasversali, barra antirollio e ammortizzatori obliqui.

Freni - A disco, con ABS, ESP.

Dimensioni - Passo 2.728 mm, lunghezza 4.380 mm, larghezza 1.810 mm, altezza 1.862 mm.

Dimensioni vano di carico - Lunghezza 1.800 mm, larghezza 1.620 mm, altezza 1.250 mm, larghezza tra i passaruota 1.229 mm, altezza soglia di carico 582 mm, volume 3,3 mc.

Pesi - Ptt 1.990 kg, peso a vuoto 1.365 kg, portata 625 kg.

Serbatoio carburante - 60 litri.

I concorrenti



Fiat Doblò 1.6 Multijet Comfort Matic

Motore: 4 cilindri in linea, 1.598 cc, potenza 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min, coppia 200 Nm a 1.600 giri/min.



Citroën Berlingo 1.6 e-HDi FAP AirDream

Motore: 4 cilindri in linea, 1.598 cc, potenza 66 kW/90 cv a 4.000 giri/min, coppia 215 Nm a 1.750 giri/min.

mento intuitivo che ben si sposa con la brillantezza del motore da 1.6 litri che, anche con sole due valvole per cilindro, riesce a mostrarsi deciso nello spunto e fin troppo generoso in termini di prestazioni assolute.

ATTENTA AI CONSUMI

Tornando alla trasmissione, nella sua modalità automatica si rivela ben attenta ai consumi, tanto che dopo una prima piuttosto corta i cambi di marcia avvengono in ascesa appena si superano i 2.000 giri/min e in scalata quando ci si avvicina ai 1.500 g/min. Difficile fare di meglio usando i comandi manuali, che consistono in due pratiche alette sistemate dietro il volante, giusto a portata di dita. E infatti rispetto alla versione con cambio manuale il risparmio garantito supera abbondantemente il litro ogni 100 km. Potrà non sembrare molto, o comunque



Dal punto di vista del vano di carico nulla è cambiato rispetto alle precedenti versioni del **Partner**, con un volume utile soddisfacente.



I DUE MANAGER DI PONTEDERA SPIEGANO NEL DETTAGLIO LO STATO DELL'ARTE E LE NUOVE SFIDE DEL POST-VENDITA PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI, UN SETTORE SEMPRE PIÙ STRATEGICO PER IL COSTRUTTORE ITALIANO. LE PAROLE D'ORDINE SONO: STRATEGIA GLOBALE, AMPLIAMENTO E SPECIALIZZAZIONE DELLA RETE, CAPILLARITÀ, FIDELIZZAZIONE E REDDITIVITÀ

PIAGGIO VEICOLI COMMERCIALI / A colloquio con i responsabili del dopo vendita

I clienti di Pontedera al sicuro

Fabio Basilico

PONTEDERA - Il ruolo che Piaggio sta progressivamente assumendo come protagonista di primo piano nel mercato dei veicoli commerciali in Italia e nel mondo ha spinto e nel contempo stimolato il management di Pontedera a dare piena attuazione a una strategia di largo respiro. Piaggio Veicoli Commerciali è oggi sinonimo di una variegata gamma di modelli caratterizzata da una mission precisa: soddisfare le esigenze di trasporto dei professionisti che operano in ambito urbano e interurbano. Non solo. Accanto all'evoluzione del prodotto, con una gamma sempre più variegata e con elevate caratteristiche di allestibilità, Piaggio sta compiendo passi da gigante nel campo dei servizi post-vendita, sia per quanto riguarda l'assistenza tecnica che i ricambi e gli accessori. Proprio su questo argomento si è concentrata l'intervista all'ingegner Giacomo Leone e al dottor Valentino Zecca, rispettivamente Responsabile Assistenza Tecnica e Responsabile Vendite Ricambi e Accessori di Piaggio Veicoli Commerciali. Giacomo Leone, 40 anni, laureato in ingegneria meccanica, è in piaggio dall'estate del 2008. Valentino Zecca, 37 anni, laureato in Economia e commercio, da dodici anni nel mondo dei ricambi nell'ambito marketing e commerciale di veicoli commerciali e pesanti, ricopre il suo attuale incarico dal settembre 2009.

Ingegnere Leone, come è organizzata l'assistenza tecnica di Piaggio Veicoli Commerciali?

“Sotto la mia diretta responsabilità c'è tutta l'assistenza tecnica della struttura veicoli commerciali Piaggio, quindi la gestione della rete nell'area Emea e Americas, nonché la gestione delle attività di staff a 360 gradi. Da qui parte tutto quello che deve essere implementato, a livello europeo con le nostre consociate e gli importatori, nel resto del mondo con gli importatori. In Francia, Germania, Spagna, Benelux e Grecia agiamo direttamente con le consociate, nei restanti mercati agiamo con importatori. Che si tratti di consociate o importatori, il nostro supporto cambia poco: lo standard qualitativo comune del service è molto chiaro e il nostro compito è assicurare che lo sia sempre, a vantaggio dei concessionari e dei dealer”.

Su cosa puntate per raggiungere questa omogeneità del service anche in mercati molto diversi tra loro?

“Noi diffondiamo gli standard base su tutti i mercati. Devono rispondere a quattro criteri: sicurezza, qualità, affidabilità, ambiente. È chiaro che in base a quello che è il mercato di riferimento, ci dobbiamo anche adattare. Definiamo standard che chiediamo di rispettare ma nel contempo adattiamo la loro declinazione sul mercato nella specificità del contesto, in modo da relazionarci efficacemente con un determinato territorio, un concessionario, un'officina, un cliente specifico”.

Quante sono le consociate e quanti gli importatori?

“La rete concessionari Piaggio europea gestita direttamente si avvale di 1.200 punti di assistenza. Il resto, su un totale di 1.600

punti di assistenza in Europa, Africa, Medio Oriente e Americhe, è costituito da importatori. In America, e parliamo soprattutto di Centro e Sud, Piaggio si avvale già di circa 100 punti di assistenza da quando il business in quell'area è iniziato nel 2009. È un mercato che stiamo sempre più esplorando sia commercialmente che nel service. L'obiettivo è arrivare a 120 punti entro fine 2012”.

E per quanto riguarda l'Italia?

“L'Italia ha ovviamente un peso determinante. Qui abbiamo circa 700 punti di assistenza diretta, di primo livello, quindi gestiti dai concessionari, o di secondo livello con una rete di officine legate ai concessionari. La capillarità è il nostro punto di forza. Del resto, per la gamma di prodotti che abbiamo è un requisito obbligatorio. Prossimità al cliente vuol dire che non possiamo permettere che, per esempio, un proprietario di un'Ape percorra 30-40 chilometri per raggiungere l'officina più vicina per fare il tagliando. La prossimità serve per seguire il cliente, fidelizzarlo e garantire a lui e all'officina la giusta redditività. Non è solo questione di tenere il cliente vicino. Vogliamo anche farlo partecipe del mondo Piaggio, cercare di trovare tutti gli strumenti per farlo sentire parte del Gruppo, della famiglia”.

Avete in programma qualche nuova iniziativa?

“Per quanto riguarda ancora la fidelizzazione, metteremo a disposizione del cliente Piaggio Veicoli Commerciali un'estensione di garanzia a pagamento. Per l'autunno 2012 avremo dunque un bel pacchetto con servizi aggiuntivi, come appunto l'estensione di garanzia, ma anche le manutenzioni programmate con tariffe prefissate, come succede nel mondo truck e automobilistico ma è meno frequente nel mondo delle moto. Faremo perciò un lavoro congiunto con i colleghi delle due ruote, utilizzando lo stesso tipo di filosofia e strumento perché la quota di concessionari veicoli commerciali che è anche dealer due ruote è maggioritaria”.

E per quanto riguarda le flotte?

“Per i clienti flotte costruiamo già dei pacchetti con estensioni di garanzia fino a 8 anni e manutenzione a prezzi prefissati per 8 anni. Vogliamo estendere il discorso al retail con i necessari aggiustamenti in termini di flessibilità e possibilità di personalizzazione. In generale, per tutti i clienti è già comunque previsto il soccorso stradale che ovviamente sarà esteso di pari passo con la garanzia. Ogni cliente ha per noi un valore imprescindibile: stiamo perciò costruendo pacchetti che si adattano il più possibile alle singole esigenze”.

L'assistenza è dunque diventata fonte di redditività irrinunciabile...

“Certamente. Soprattutto in un periodo come questo, dove è palese il calo a due cifre delle vendite, occorre rendere ancora più importante quella parte di business che arriva dall'after sales. Per i nostri concessionari da questo business deriva, nell'ambito veicoli commerciali, ben il 31 per cento dell'utile operativo. Buona parte di questo arriva dal business ricambi e una parte dalla manodopera. Vendere manodopera e ricambi al cliente finale equivale al 12 per

cento del fatturato, che rimane principalmente legato alla vendita dei veicoli, ma che poi diventa il 31 per cento se consideriamo l'utile operativo. Una percentuale che sta crescendo. Più cala la parte commerciale legata al veicolo, più sale l'after sales. In valore assoluto calano entrambi, ma come peso sale di più il post-vendita. Banalmente, invece di spendere 12mila euro per acquistare un veicolo nuovo, il cliente preferisce spendere 2mila per fare la revisione completa del mezzo che ha già. Più cresce il peso del post-vendita, più dobbiamo essere bravi a seguire il nostro concessionario”.

In che modo?

“Gli stiamo fornendo strumenti di comunicazione con l'azienda sempre più moderni. Il nostro portale è all'avanguardia e sarà ulteriormente potenziato nel corso del 2012: on line è possibile accedere a tutte le informazioni che il dealer desidera, dal catalogo ricambi alle service news e alla documentazione tecnica. Il concessionario o l'officina può anche fornirci informazioni, indicazioni e chiedere supporto. Uno strumento d'interscambio potente e veloce perché noi dell'assistenza tecnica siamo misurati sulla velocità in cui diamo risposte e sappiamo risolvere i problemi che ci pone il dealer che in prima battuta non sa risolvere con gli strumenti che ha già. Inoltre, da aprile abbiamo iniziato a fornire un nuovo strumento di diagnosi”.

Cosa viene richiesto a un concessionario o a un'officina che vuole diventare punto di riferimento Piaggio nel suo territorio?

“Gli step che chiediamo sono tre. Innanzitutto, la formazione: chiediamo al dealer di seguire nell'arco di qualche mese corsi di formazione sui veicoli e componenti. Insieme con partner esterni costruiamo ed eroghiamo la formazione. Alla base disponiamo di una libreria monografica sempre aggiornata: disponiamo di moduli per motore a benzina, motore diesel, cambio, diagnosi elettronica, e così via... Grazie a tutto questo costruiamo il corso mettendo insieme uno o più moduli in modo da renderlo flessibile in funzione della platea che abbiamo. Per esempio, se ci sono nuovi concessionari e nuove officine, si parte dai moduli base (motore, cambio, diagnostica) e successivamente vengono utilizzati moduli più elaborati. Vengono erogati corsi sia qui a Pontedera che presso alcuni concessionari che hanno strutture in grado di ospitare una media di 10-12 corsisti e soprattutto diano la possibilità di toccare con mano il veicolo. Infatti, un corso dura in media due/tre giorni e non è solo teorico ma anche pratico. È una formazione viva. È la rete che lo chiede. Alcuni fanno formazione on line, noi siamo più legati alla praticità. In un prossimo futuro, per fine 2012, faremo comunque partire anche noi i corsi multimediali. L'e-learning è già una realtà consolidata nel mondo delle due ruote Piaggio. Noi lo faremo solo per la formazione base sul prodotto ma non per quella specificamente tecnica. L'e-learning mi piacerebbe che fosse una sorta d'inizio per chi poi vuole fare i corsi più avanzati”.

I clienti di Pontedera al sicuro

Segue da pagina 35

Quali sono gli altri due step?

“Il secondo è l’acquisto e l’utilizzo degli strumenti adeguati per fare diagnosi e per intervenire. Lo strumento di diagnosi non è costoso, anzi; abbiamo cercato partner per avere strumenti più evoluti a prezzi più abbordabili, perché non pensiamo solo a Italia ed Europa ma anche a Paesi meno economicamente sviluppati. Il terzo step riguarda l’identità di un centro di riferimento della rete Piaggio: il cliente deve immediatamente riconoscere un punto Piaggio, sia esternamente che internamente”.

Qual è stata l’evoluzione di mercato dell’after sales Piaggio dopo la nascita di Piaggio Veicoli Commerciali?

“Dal 2008, l’avvenuta focalizzazione sui veicoli commerciali ha portato con sé la crescita sostanziale della rete. Oggi in Europa le reti due ruote e veicoli commerciali non sono più completamente sovrapposte: il 30 per cento della rete è esclusivamente dedicata ai veicoli commerciali. Molti dei nostri concessionari sono multi-brand, quindi come veicoli commerciali ci siamo legati ad altri marchi del mondo automotive e truck, quindi con un background per certi versi più evoluto rispetto alle due ruote per quanto riguarda il post-vendita. Anche in funzione di questa nuova linea data al veicolo commerciale e alla richiesta che ci ha fatto l’azienda di trovare partner (concessionari e centri di assistenza) diverso da quelli storici delle due ruote è scattata l’evoluzione e il rapporto con partner tecnologicamente evoluti in grado di agire anche sui veicoli commerciali Piaggio che sono per natura e contenuti sempre più distanti dalle due ruote e sempre più vicini a un’auto e a un truck”.

La scelta del multibranding è strategica?

“Dove siamo monobrand è perché i concessionari fanno parte della galassia Piaggio e hanno tutti i marchi del Gruppo Piaggio, dalle due ruote ai veicoli commerciali: Aprilia, Derbi, Gilera, Moto Guzzi, Scarabeo, Vespa, Piaggio e Piaggio Veicoli Commerciali. Ci sono però concessionari che hanno una storicità molto forte sul veicolo commerciale e una densità clienti altrettanto consistente che gli consente di avere una struttura dedicata alle due ruote e un’altra ai veicoli da lavoro. Nessuno è monobrand Piaggio veicoli commerciali: non ci sarebbe sostenibilità del business. Quel che è certo è che la presenza del business veicoli commerciali è una carta vincente che incide sulla redditività anche fino al 40 per cento. Presso i dealer che operano sia nelle due ruote che nei commerciali il peso di questi ultimi è maggiore”.

Un peso che aumenterà?

“Attualmente, il comparto delle due ruote perde di più del veicolo commerciale e può darsi che qualche dealer cerchi di rimpolpare sul veicolo commerciale. Per il futuro, visti i tempi che corrono, non è facile fare previsioni attendibili: tutto dipende dall’evoluzione del mercato e dalle condizioni generali dell’economia. Oggi, il 70 per cento dei nostri dealer è legato alle due ruote e il 30 per cento sono indipendenti e legati ad altri brand: si può certo ipotizzare che la prima percentuale diminuirà anche nel breve periodo, proprio perché il partner che cerchiamo è un po’ diverso, più vicino al mondo automotive e truck e quindi con più familiarità con il veicolo commerciale a tre e quattro ruote”.

Quali strategie seguite per quanto riguarda l’after sales di un veicolo elettrico?

“Piaggio è l’unica azienda che ha prodotto migliaia di veicoli elettrici a partire dalla metà degli anni Novanta. Sul Porter elettrico la strategia di service è dunque ormai consolidata. Nel momento in cui si vende a un flottista, a un’amministrazione pubblica o a un altro cliente veicoli elettrici che vengono utilizzati in una determi-

nata zona, noi scegliamo uno o più punti di assistenza locali e li formiamo. Se il contratto è stato fatto da noi, esso viene declinato sul concessionario, altrimenti il concessionario svolge l’attività di assistenza. Anticipando il cliente, abbiamo anche costituito un network di circa 45 officine specializzate in Italia e anche in Spagna, Francia, Benelux, Germania, Slovenia, Inghilterra, per perseguire la stessa strategia: avere almeno un punto di assistenza nelle principali realtà urbane; dove c’è necessità o potenzialmente necessità costruiamo il service. Esiste dunque un network elettrico”.

Dottor Zecca, qual è la situazione per quanto riguarda ricambi e accessori?

“Quando parliamo di assistenza tecnica non possiamo non includere nel discorso i ricambi, che rappresentano una fetta importante del service. La mission è quella di far sì che il ricambio giusto sia sempre disponibile al momento giusto, presso il concessionario e quindi il cliente. Diventa perciò fondamentale garantire l’ottimale gestione della logistica e del magazzino. Piaggio sta investendo circa 40 milioni di euro per il nuovo centro ricambi a Pontedera, centralizzato, all’avanguardia, informatizzato, che servirà tutto il mondo. Andrà a integrare tutte le attività che vengono fatte in Italia, in Europa, Africa e Medio Oriente. Lo ripeto sempre: il ricambio è business, è una cassaforte per le case automotive, i livelli di guadagno sono elevati. Tutto ciò che è futuro per un’azienda automotive nasce dall’after sales e in particolare dai ricambi. Ma il discorso vale anche per la rete e per fortuna il concetto sta entrando nella mente del concessionario: il service in generale e i ricambi in particolare sono fonte di redditività. Finalmente la mentalità sta cambiando: l’importanza di avere sia l’officina che il ricambio cresce di un po’ in anno. Avere in casa il controllo dell’assistenza tecnica ma anche del magazzino diventa sempre più importante per gli operatori della rete”.

Al dealer cosa è richiesto a proposito di ricambi?

“Uno stock adeguato e la disponibilità di ricambi certificati. Il ricambio originale è un valore assoluto che il cliente riceve. Il mondo dei ricambi è complesso: noi siamo una casa generalista che spesso compete sul mercato con degli specialisti; ma noi siamo generalisti proprio perché offriamo il ricambio di qualità che nasce per tutti i veicoli che progettiamo e vendiamo. La forza del nostro brand ci aiuta e aiuta il cliente che riconosce il ricambio originale. È ancora questione di fidelizzazione: il concessionario nei nostri confronti, il cliente in quelli del concessionario”.

Come è organizzata la distribuzione ricambi?

“Al di fuori dell’Italia, Piaggio dispone di magazzini in Francia e Spagna; magazzini periferici che servono anche Paesi come Germania e Benelux dove la nostra presenza è rilevante. Ovviamente, quando sarà operativo, il nuovo centro ricambi di Pontedera diventerà punto di riferimento a livello europeo. Anche sui ricambi la velocità nel rendere disponibile un determinato componente è un must. Abbiamo infatti a che fare con macchine da lavoro, veicoli che se stanno fermi non fanno guadagnare. Noi siamo in grado di garantire i termini della consegna d’urgenza in 24 ore”.

Qual è il ruolo dell’India nel mondo dei ricambi Piaggio?

“C’è un canale di vendita in crescita di ricambi prodotti in India e venduti nel Sud-Est asiatico, in Sud America e Africa. Per quanto riguarda il Sud America, qui da Pontedera diamo poi ulteriore supporto alla rete per quanto riguarda i veicoli che arrivano dal Paese asiatico”.

Dove si concentra il business dei ricambi?

“In Italia, Europa ma anche fuori Europa. Di anno in anno, aumenta il peso non solo dell’Europa ma anche delle aree extra europee come Medio Oriente, Africa e Sud America, dove si incremen-



Giacomo Leone, Responsabile Assistenza Tecnica di Piaggio Veicoli Commerciali



Valentino Zecca, Responsabile Vendite Ricambi e Accessori di Piaggio Veicoli Commerciali



Ape rimane uno storico punto di riferimento di Piaggio Veicoli Commerciali in Italia e nel mondo. Del popolare tre ruote di Pontedera è stato lanciato quest’anno uno specifico merchandising con una vasta serie di prodotti che sta regalando grandi soddisfazioni, anche all’estero.

ta il parco mezzi e la rete. C’è anche da considerare il fatto che, di fronte ai problemi dei mercati maturi che hanno un parco circolante che cresce di meno, le perdite vanno compensate con i Paesi emergenti, dove Piaggio continua a crescere qualitativamente per quanto riguarda le attività di assistenza e ricambistica. Tutto quello che viene effettuato dal punto di vista dell’ottimizzazione della logistica, in particolare per ciò che riguarda le soluzioni informatiche, verrà sfruttato anche dai mercati emergenti, sia per le due ruote che per i veicoli commerciali. In generale, sicuramente hanno importanza maggiore i ricambi di alta movimentazione, verso i quali è richiesta massima attenzione per quanto riguarda i livelli di stock sia qui a Pontedera che nei concessionari. Il livello di servizio deve essere elevatissimo”.

Cosa ci può dire a proposito del nuovo marchio Prime?

“Da gennaio Piaggio ha lanciato l’operazione Prime Service, Prime Parts e Prime Accessories. Prime Service è il network che riunisce i centri d’eccellenza dotati dei più avanzati strumenti di diagnosi, che utilizzano ricambi originali e hanno personale altamente qualificato. Lo stesso discorso vale per i ricambi (Prime Parts) e per gli accessori (Prime Accessories). Stiamo per questo implementando un processo di certificazione che valuterà il livello di competenza dei concessionari per decidere se un dealer può entrare a far parte del mondo Prime. I quattro criteri di sicurezza, qualità, affidabilità e ambiente sono qui altamente determinanti. L’obiettivo è avere entro pochi anni l’intera rete Prime Service in Italia ed Europa. Una strategia ambiziosa che riguarda tutti i brand Piaggio, due ruote e veicoli commerciali. Ovviamente un centro Prime lo può essere o a 360 gradi, quindi per service, ricambi e accessori, oppure solo per uno o due dei tre elementi”.

Un capitolo importante è quello relativo agli accessori...

“Accessori sia tecnologici che personali. Da quest’anno abbiamo infatti lanciato il merchandising dell’Ape che ci sta dando grandi soddisfazioni, anche all’estero. Cavalcando un veicolo leggendario entrato nella storia dei trasporti e tuttora grande protagonista del mercato, offriamo agli appassionati cultori del tre ruote Piaggio una vasta serie di prodotti, dall’abbigliamento alle borse e ad altri oggetti come i modellini in scala, tutti naturalmente griffati Ape”.

PIAGGIO / La Concessionaria Oldrati è legata alla Casa di Pontedera fin dall'inizio degli anni Ottanta

Punto fermo per Bergamo e provincia

DUE SEDI, QUELLA PRINCIPALE A PEDRENGO, E L'ALTRA NEL CAPOLUOGO, BERGAMO, CON ALTRETTANTE OFFICINE E UN GIRO D'AFFARI CHE RESTA IMPORTANTE NONOSTANTE LA CRISI ABBA PICCHIATO DURO. TRA I PRODOTTI PIAGGIO VENDUTI DALLA OLDRATI SONO COMPRESI NATURALMENTE I VEICOLI COMMERCIALI, IL CHE IN PRATICA VUOL DIRE ATTUALMENTE DAI 100 AI 120 PEZZI L'ANNO.

Mauro Zola

BERGAMO - È partita all'inizio degli anni Ottanta la collaborazione tra Fausto Oldrati e Piaggio, che sta alla base dell'attuale struttura della Concessionaria, che porta il nome del titolare. Un punto fermo importante per la provincia bergamasca, che comprende due sedi, quella principale a Pedrengo, e l'altra nel capoluogo, Bergamo, con altrettante officine e un giro d'affari che resta importante nonostante la crisi abbia picchiato duro.

Tra i prodotti del marchio di Pontedera venduti dalla Oldrati sono compresi naturalmente i veicoli commerciali, il che in pratica vuol dire dai 100 ai 120 pezzi l'anno. Un numero che potrebbe far felici gran parte dei concessionari Piaggio ma che non soddisfa del tutto Oldrati: "Vorremmo riuscire a fare qualcosa di più, ma in questo periodo è difficile, soprattutto per il Porter, che soffre molto per le difficoltà delle aziende pubbliche, dei comuni, che in questa zona sono i nostri principali clienti, mentre è più difficile entrare nelle aziende private. Nelle nostre zone non ci sono le strade strette, e neppure i centri storici che richiedono l'utilizzo di un mezzo agile, dalle dimensioni ridotte, e allora in tanti preferiscono cassonati con una maggior portata".

SUCCESSO DEL PORTER CASSONATO RIBALTABILE

Nel rapporto con i comuni invece l'incognita principale riguarda i tempi di pagamento: "Se non si parla di patti di stabilità tutto va bene, altrimenti si rischia di non incassare. In qualche occasione può passare anche un anno prima del saldo".

Nella gamma, ormai piuttosto ampia, del Porter, il preferito dai clienti della Oldrati è quello con il motore a benzina bifuel, mentre l'allestimento più richiesto è il cassonato ribaltabile. Meno successo ha avuto l'innesto più recente, quello del motore Diesel: "Nato soprattutto per i modelli venduti in Asia - spiega Oldrati - ma che per i nostri mercati non ha la silenziosità e la potenza del corrispettivo a benzina e quindi, ad esempio, non si sposa bene con i modelli della serie Maxy".

Le vendite sono completate dall'immortale Ape: "I cui risultati sono stabili nel tempo. Si tratta di un mezzo che serve sia ai comuni sia a una clientela particolare che cerca un'alternativa economica ed efficiente e che rimane fedele a quel modello". Mentre sono rare le richieste che riguardano il Quargo: "Nato come una versione più leggera ed economica del Porter, spesso non gode delle stesse offerte riservate al modello di punta, che quindi risulta alla fine più conveniente e richiesto".

Sulle possibili novità riguardanti la gamma, il dealer spera deciso su di un rinnovamento del Porter, "il cui progetto di base risale ormai al '92, e pur se costantemente aggiornato andrebbe rivisto".

Per la parte commerciale, Oldrati ha scelto di utilizzare gli stessi addetti vendite sia per le motociclette che per i veicoli commerciali: "Abbiamo fatto qualche tempo fa un tentativo con un consulente esterno, dedicato soltanto alla gamma da lavoro, ma il bilancio tra costi e benefici non era sostenibile e quindi siamo tornati alla vecchia impostazione". In totale nelle due sedi della concessionaria lavorano una ventina di persone, tra cui le figlie del titolare.

Oltre alla parte commerciale e all'assistenza è attivo anche un

Tra i prodotti del Gruppo **Piaggio** venduti dalla concessionaria **Oldrati** spiccano i veicoli commerciali. In questo ambito attualmente il dealer registra un totale contratti che varia da 100 a 120 unità l'anno.

magazzino ricambi molto ben fornito: "Anche se i commerciali hanno un difetto - scherza Fausto Oldrati - non si rompono mai, e quindi questa è un'attività che non porta grandi risultati economici".

UN MAGAZZINO BEN FORNITO

Ad affiancare la vendita è partita da poco una proposta di noleggio a lungo termine, "che sta raccogliendo molto interesse, anche tra le amministrazioni, che essendo costantemente in difficoltà con i bilanci apprezzano il poter contare su una spesa fissa che comprende anche riparazioni e manutenzione".

Dal punto di vista dei finanziamenti, Oldrati può contare sull'accordo sottoscritto dal Gruppo Piaggio con la finanziaria Agos: "Ci consente di stipulare finanziamenti con formule convenienti. In più, siamo in grado di fornire a richiesta soluzioni personalizzate di leasing".



LA CRISI RALLENTA LE VENDITE MONDIALI DI VEICOLI COMMERCIALI

Ape leader nel subcontinente indiano



Ape schierati nel cortile del dealer **Oldrati**.

PONTERA - Agli ottimi risultati del settore motociclistico fa da contraltare nell'ultimo trimestre per il Gruppo Piaggio un rallentamento della parte veicoli commerciali, come del resto è successo più in generale per tutti i veicoli da

lavoro. Se quindi per le due ruote i risultati restano in linea con il 2011 soprattutto grazie a un più 58 per cento delle vendite nel mercato asiatico e a un promettente più 69,8 per cento su quello americano, che compensano ampia-

mente il rallentamento in Europa, nei commerciali la crisi tocca tutti i Continenti.

In totale, nei primi tre mesi di quest'anno sono stati venduti circa 53.700 veicoli, con un calo rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso del 17,8 per cento e un fatturato di 109,6 milioni di euro (19,7 per cento in meno). I maggiori problemi sono in Italia, dove si registra un 38,7 per cento di calo.

Va decisamente meglio nel resto d'Europa in cui la riduzione si ferma a un 18,7 per cento e tiene sostanzialmente il mercato indiano con un meno 8,8 per cento. Ciò grazie soprattutto alle performance dell'immortale Ape, salda-

mente leader di mercato nel subcontinente indiano con una quota del 33,6 per cento.

Cifre che non fermano la crescita del Gruppo, che ha intanto sottoscritto l'atto d'acquisto della Tecnocontrol di Pontedera e inaugurato il nuovo stabilimento di Baramati nel Maharashtra, in cui al momento si producono soltanto le Vespa destinate all'India, ma che in futuro potrebbe ospitare anche altre linee.

Prosegue quindi l'attuazione del piano programmatico che accompagnerà il costruttore fino al 2014 e che prevede grandi sviluppi, soprattutto a livello motoristico e di modelli a basso consumo e ridotto impatto ambientale.

L'OFFICINA DI PEDRENGO COMPRENDE UNO SPECIALISTA PER I VEICOLI COMMERCIALI

Oldrati garantisce il massimo anche nel post-vendita

BERGAMO - Sono due le postazioni riservate ai veicoli commerciali nell'officina principale del dealer Oldrati, che si trova nella sede di Pedrengo e che può contare su 300 metri quadrati utili, oltre che su di un team di cinque persone, tra cui uno specialista in veicoli commerciali.

Specialista "che in caso di necessità può però contare anche sull'esperienza degli altri meccanici, tutti comunque formati in quel campo anche se

dedicati principalmente a scooter e moto Piaggio, Vespa, Aprilia, Guzzi e Gilera".

A questa si aggiunge nelle vicinanze una seconda officina di 200 mq dedicata però interamente alle moto. Completa il quadro della struttura post-vendita della Concessionaria bergamasca un'officina di 500 mq, utilizzati al momento soltanto in piccola parte, nella sede di Bergamo, in cui opera un solo addetto.



COME SI FA A LAVORARE SENZA PORTER?

**OLTRE
20 km/l***



Oggi puoi avere uno strumento di lavoro formidabile al tuo servizio. Con una capacità di carico fino a 1.100 kg, Porter è ancora più efficiente ed economico nei consumi grazie alle nuove motorizzazioni benzina, diesel e bi-fuel Euro 5**. L'utilità non è mai stata così conveniente.

VEICOLI COMMERCIALI PIAGGIO. GRANDI LAVORATORI DI PICCOLA TAGLIA.

* Dati riferiti a Porter D120 pianale lungo 1,7 t, consumo nel ciclo combinato di 21,3 km/l.

** L'immagine si riferisce ad un Porter pianale ribaltabile extra e ad un Porter Maxxi pianale ribaltabile extra.

Numero Verde
800-388488

Il Servizio Clienti Piaggio Veicoli Commerciali è a tua disposizione dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 18.00



piaggioveicolicommerciali.it

OPEL / La concessionaria di Bergamo è la numero uno in Italia dei veicoli commerciali con il Blitz

Nuova svolta per AZ Group

Massimiliano Campanella

BERGAMO - È trascorso oltre un decennio da quando AZ Veicoli Group è entrata nel mercato dei veicoli commerciali. Ai tempi i venditori suonavano i campanelli, oggi l'uso di internet si è sviluppato all'ennesima potenza, così i cellulari: gli appuntamenti si fissano via email o sms, ma la componente umana resta tuttora essenziale. È quella che fa la differenza. Lo percepiamo subito al nostro ingresso nella sede di Bergamo, in via Per Curnasco, a due chilometri dall'uscita dell'autostrada Milano-Venezia. L'accoglienza, il front office o reception che dir si voglia, si trova subito di fianco all'ingresso del salone espositivo. Entriamo, il piano superiore (450 mq) è tutto dedicato alla gamma dei veicoli da lavoro: Movano, Vivaro, Combo. Ci sono tutti. Uno dei nove venditori di AZ Veicoli Group accoglie il cronista con tutta la cortesia possibile. Siamo in anticipo, nulla di meglio che mettersi a lavorare, e intanto assistiamo all'andirivieni di potenziali clienti. "Con la reception ubicata qui di fianco - ci ha spiegato Davide Finassi, Direttore Generale - accade molto più di frequente che le persone siano attratte dal salone, che entrino e chiedono un preventivo: la migliore pubblicità che potessimo inventare".

Finassi è un brillante manager quarantenne. Lui come il resto dell'azienda si occupa sia di vetture che di veicoli da lavoro. Del resto AZ Veicoli Group è da oltre 35 anni, ovvero da quando la fondò Renato Fassi, concessionaria Opel, e oggi può sfoggiare sei stelle di qualità certificata. Oggi come allora al timone dell'azienda c'è un Fassi, l'Amministratore unico Marco, che ha preso le redini del padre. Nel 1999 la svolta: lo sbarco nel mercato dei veicoli commerciali. "AZ Veicoli Group - ha aggiunto Finassi - era già un nome di riferimento per Opel nel segmento delle vetture. L'idea di aprire anche ai veicoli da lavoro fu geniale, visto che oggi in quel segmento siamo la concessionaria numero uno in Italia".

Il General Manager non nasconde affatto i problemi legati alla difficile fase congiunturale. Ma il 2011 è stato un anno buono per AZ Veicoli Group, esclusivista Opel di Bergamo e provincia. "L'anno scorso - ci ha detto Davide Finassi - abbiamo venduto esattamente 379 veicoli commerciali, arrivando a una quota di mercato del 5,5 per cento, che vuol dire una crescita del 10 per cento rispetto all'anno prima e, soprattutto, un valore di quota che è pari al doppio della media nazionale. Come facciamo a fare questi numeri? Per noi è essenziale la componente umana, il rapporto che s'instaura col cliente: l'appuntamento lo si può fissare con la rete o per telefono, ma è di vitale importanza l'interazione, sia nella fase di vendita sia in quella di assistenza".

Insomma, non si suonano i



A SETTEMBRE A NORD-EST DI BERGAMO SARÀ APERTO UN NUOVO IMPIANTO PER SHOW ROOM E OFFICINA. NEL 1999 L'INTUIZIONE E LO SBARCO NEI MEZZI DA LAVORO: NEL 2011 VENDUTE 379 UNITÀ CON UNA QUOTA PARI AL DOPPIO DELLA MEDIA NAZIONALE.

campanelli come nel 1999 ma poco ci manca. L'altro aspetto al quale tiene moltissimo il Direttore Finassi è quello della fidelizzazione. "Tra i nostri clienti - ha proseguito - contiamo molte aziende fidelizzate, che sanno di trovare da noi tutto quello che occorre per il loro lavoro: progettiamo e realizziamo insieme a loro anche gli allestimenti". Dunque, un artigiano che si rechi da AZ Veicoli Group trova già di per sé un ampio ventaglio di proposte di veicoli esposti già allestiti, tra i quali anche furgoni cassonati, con cassone fisso o ribaltabile. Ma quand'anche non trovasse quello che fa per lui, può studiare insieme al personale AZ Veicoli Group un

furgone ad hoc per le sue esigenze. "Io e i nove venditori - ha precisato Finassi - conosciamo molto bene il mondo dei veicoli commerciali, il personale è preparato e formato per soddisfare le specifiche

esigenze: chi fa l'elettricista ha bisogno di un furgone allestito con cassette portautensili, chi consegna farmaci ha bisogno di coibentazione interna e di un evaporatore per tenere costante la temperatura d'estate".

Intanto ci siamo incamminati verso l'officina: 3mila mq, 11 meccanici e tre carrozzieri per un servizio ricambi efficiente e un sollevatore in grado di alzare fino a 5 t, qualora un furgone già carico avesse bisogno di assistenza. È qui che il General Manager ci mostra un allestimento frigo per il trasporto di macchine distributrici di prodotti alimentari: sul retro scaffalature per alimenti non refrigerati, all'interno un'unità frigo removibile e



L'officina della sede di Bergamo di AZ Veicoli Group occupa 3mila mq, conta 11 meccanici e 3 carrozzieri per un servizio ricambi efficiente. Il sollevatore è in grado di alzare un peso fino a 5 t.

IL SEGRETO? "LA COMPONENTE UMANA E IL RAPPORTO DI FIDUCIA", AFFERMA IL DIRETTORE GENERALE FINASSI.

divisa al suo interno in cassette. L'obiettivo è solo uno: favorire il lavoro dell'artigiano. "In altri casi - ha aggiunto Finassi - allestiamo Corsa Van per vigilanza e sorveglianza, su richiesta di due istituti privati. Facciamo in modo che il cliente non debba rivolgersi ad un'altra azienda per un allestimento che è quasi sempre necessario dopo aver acquistato il veicolo. Questo facilita il loro investimento, ma richiede a noi un livello più alto di preparazione: il personale deve comprendere le esigenze del cliente e trasformare in realtà una soluzione idonea in termini di veicolo giusto e allestimento adeguato".

AZ Veicoli Group ha chiuso il 2011 con un fatturato di 52 milioni di euro. Conta 42 dipendenti, due impianti (la sede di Bergamo e una periferica ad Albano Sant'Alessandro a 12 km) e, malgrado il periodo difficile, a settembre arriverà una nuova svolta: l'apertura nella periferia a nord est della città di un impianto show-room e officina. "L'obiettivo - ha detto ancora Davide Finassi - è sempre quello del 1999: essere vicini ai clienti, pronti a fronteggiare ogni sua necessità. Veicoli sostitutivi ne abbiamo, ma sarebbe impossibile averne per tutte le esigenze di allestimento. Preferiamo puntare sull'assistenza in loco. Arriviamo a offrire pacchetti di finanziamento che includono nella rata anche la manutenzione ordinaria a domicilio. E se necessario disponiamo di un'officina mobile, che può raggiungere il

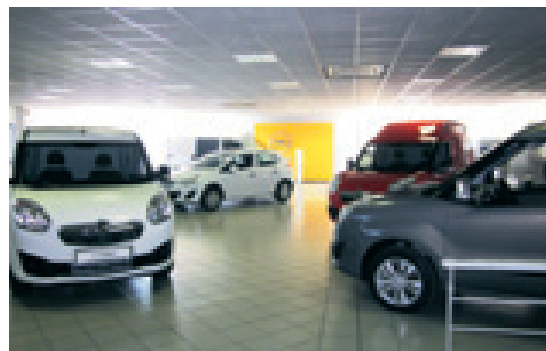
cliente per situazioni d'emergenza o per la manutenzione ordinaria. Sono queste le carte che ci giochiamo fino in fondo, le armi per battere la concorrenza".

Dei 379 furgoni venduti nel 2011 una buona fetta (150) è costituita da Vivaro, seguono Combo (100), Movano (90) e il resto

Corsa Van. L'anno in corso è quello della piena commercializzazione del Nuovo Combo, "Van of the Year 2011", che in stock alla AZ Veicoli Group troviamo anche a metano. "Le aspettative per il nuovo arrivato in gamma - ha affermato Davide Finassi - sono buone, si tratta di un veicolo adatto a piccole imprese artigiane, ad esempio quelle di pulizia. La versione a metano fa risparmiare il 50 per cento di carburante, oltre che risolvere i problemi di Ecopass, Ztl e domeniche ecologiche. Poi c'è la versione passeggeri, a 5 o 7 posti, adatta a servizi navetta ad esempio di alberghi, ma anche a tassisti e famiglie numerose che non vogliano rinunciare ad avere tanto spazio di carico". Per l'anno in corso AZ Veicoli Group confermerà i risultati del 2011, che visto il crollo del mercato non è poco. "A soffrire di più - ha concluso il Direttore Generale - della situazione economica sono le piccole imprese, gli artigiani e i commercianti, che rappresentano i nostri clienti di veicoli commerciali. Faticano ad avere credito a consumo, e fino a quando non si riapre la stretta sui finanziamenti non vedo orizzonti sereni".

CORSA E ASTRA VAN, COMBO, MOVANO E VIVARO

Una gamma per affrontare ogni necessità



Il moderno show room di AZ Veicoli Group.

BERGAMO - Opel offre una gamma di veicoli commerciali (disponibili in diverse versioni) pensati appositamente per affrontare qualsiasi esigenza lavorativa. Costruita sulla base della Nuova Opel Corsa, la Nuova Corsa Van è agile, moderna, estremamente compatta e si distingue per il design accattivante e dinamico. Ha una portata di carico di 475 kg, ma è piccola

quanto basta per districarsi nel traffico urbano.

Slanciata, sicura, affidabile, dall'ingegneria e tecnologia tedesca, con soluzioni innovative per un prodotto unico nel suo genere, a partire dalle motorizzazioni Euro 5, Astra Van ha una flessibilità e capacità di carico al top unite alla nuova regolazione dinamica delle sospensioni e ad un grande comfort. Due passi e due altezze, cinque motorizzazioni, cambio manuale automatizzato Easytronic disponibile per il 1.6 CDTI 90 cv, capacità di carico fino a 1 t: nella nuova gamma di veicoli commerciali Combo si trova tutto ciò di cui ha bisogno chi trasporta per lavoro. E se si vuole ancora di più, basta chiedere.

Progettato per rispondere a ogni esigenza di trasporto, Nuovo Opel Combo è un veicolo commerciale dalle caratteristiche totalmente innovative. Nella versione Opel Combo Tour, offre un'abitabilità interna e una

versatilità senza precedenti. Ogni particolare è studiato per rispondere alle esigenze di tutti i giorni ed è allo stesso tempo perfetto per gli spostamenti più lunghi. Inoltre, Combo è progettata per minimizzare i consumi e i costi di gestione, per il massimo della convenienza e il rispetto dell'ambiente. Per trasportare tutto quello che serve Opel Movano si fa in 400, tante sono le soluzioni possibili, anche a trazione posteriore e con ruote gemellate.

Il Nuovo Movano dispone di motori più efficienti, cabina più ergonomica e vano di carico più accessibile. Vivaro Furgone è il punto di riferimento per tutti i veicoli commerciali di fascia media. Con una tecnologia consolidata e una gamma di motori innovativi a bassissimo consumo, Vivaro Furgone è un compagno di lavoro prezioso. Al suo fianco c'è la soluzione elegante per il trasporto di persone, bagagli o carichi, in tante versioni e con diversi equipaggiamenti.

IRIZAR ITALIA / Il turistico alto di gamma del marchio spagnolo conquista nuovi operatori

Sempre più voglia di i6



ALLA RUSSO EXPRESS DI AFRAGOLA, CHE DA ANNI HA SCELTO IRIZAR PER I SUOI SERVIZI DI TRASPORTO, È STATO CONSEGNATO UN I6 13 METRI, MENTRE LA GASPARI BUS DI GIULIANOVA HA ARRICCHITO LA SUA FLOTTA CON IL SUO SECONDO IRIZAR, UN I6 12.35 CHE AFFIANCA UN CENTURY 12.35.

Giancarlo Toscano

RIMINI - Prosegue a pieno ritmo l'avanzata dell'Irizar i6 sul mercato dell'autobus italiano. Il turistico polivalente di alta gamma del marchio spagnolo convince sempre più aziende del trasporto collettivo della Penisola. Irizar Italia ha infatti messo a segno due nuovi importanti contratti con altrettanti operatori del settore. La Russo Express di Afragola (Na) è una di queste. L'azienda campana, tutt'ora gestita dal fondatore, l'84enne Antonio Russo, da anni ha scelto Irizar per la sua flotta di autobus. Oltre che dalla qualità del prodotto, Russo Express ha tratto evidenti e concreti vantaggi dal servizio di assistenza offerto da Irizar. A queste considerazioni, che ben si adattano all'intera gamma dei veicoli Irizar, va aggiunta la constatazione dell'elevato gradimento che storicamente i maggiori tour operator europei manifestano nei confronti degli autobus del costruttore basco.

Non fa eccezione ovviamente

l'i6, che non a caso è stato scelto dalla Russo Express per essere impiegato nelle attività gestite in collaborazione con l'agenzia di viaggi Cosmos Travel. Il modello scelto dalla famiglia Russo è un i6 13 metri con motore da 440 cavalli e cambio Scania Opticruise 12 marce. L'i6 risalta per le sue prestazioni, il design moderno e dal forte appeal, l'aerodinamica, la cura che i tecnici e progettisti Irizar hanno messo nei piccoli e grandi dettagli dell'autobus e naturalmente il comfort garantito a tutti i passeggeri che vi salgono a bordo per viaggi regolari o occasionali. L'i6 è anche un autobus sicuro, affidabile e ad alto rendimento che soddisfa anche le aspettative in termini di guidabilità degli autisti, che usufruiscono di un posto guida ampio ed ergonomico. La struttura del veicolo è stata progettata tenendo conto di severi criteri in materia di resistenza allo scontro frontale e al ribaltamento, in conformità con le più moderne normative di legge sulla sicurezza. Su i6 è stata miglio-



Sopra, l'i6 13 metri consegnato alla **Russo Express** di Afragola. L'azienda impiega il nuovo autobus nelle attività gestite in collaborazione con Cosmos Travel. In alto, l'i6 12.35 della **Gaspari Bus** di Giulianova.

rata la rigidità alla flessione e torsione nonché la distribuzione di carichi e pesi per un'ottimale stabilità nella guida.

I6 MANTIENE LE PROMESSE

E se un'azienda di trasporti punta sul massimo rendimento dei suoi mezzi, i6 mantiene le promesse in accordo con le linee guida di Irizar, da sempre costantemente impegnata, per tutti i modelli della sua variegata gamma, a garantire al massimo la riduzione dei consumi e quindi delle emissioni di CO₂, con notevoli benefici anche dal

punto di vista ambientale. L'i6 assicura dunque il raggiungimento di importanti traguardi in economia di gestione ed ecologia. Senza contare la massima capacità di adattamento alle esigenze degli utilizzatori finali che possono così configurare "su misura" il veicolo a seconda delle loro attività professionali. Ne sono convinti alla Russo Express così come alla Gaspari Bus di Giulianova (Te), azienda che da decenni collega con i suoi autobus le sponde dell'Adriatico con la Capitale e soprattutto con i suoi aeroporti. Da qualche mese il management della società abruzzese si

affida per questo servizio alla Irizar. La filiale italiana della Casa spagnola ha appena consegnato alla Gaspari Bus un i6 12.35. Si tratta del secondo Irizar presente nella flotta della Gaspari. La nuova consegna segue quella effettuata appena tre mesi prima, quando a Giulianova è arrivato il primo bus Irizar della flotta Gaspari: un Century 12.35 che in sole 12 settimane ha già percorso oltre 60mila chilometri con grande soddisfazione da parte dei passeggeri e dell'azienda proprietaria in termini di affidabilità e ottimale gestione garantita dai consumi contenuti.

CONTINENTAL

AEROPORTO CHE VAI, GOMMA CHE TROVI

MILANO - Quanti diversi tipi di pneumatico occorrono per soddisfare tutte le esigenze dell'attività di un aeroporto? In un'area aeroportuale viaggiano decine, centinaia di veicoli da lavoro molto diversi gli uni dagli altri, e che per questo richiedono una gomma adatta al loro uso specifico. Ci sono i mezzi che trasportano i passeggeri in accesso o discesa dal velivolo: il trasporto persone comporta importanti responsabilità legate alla loro sicurezza e incolumità. Agli autobus che operano negli aeroporti occorrono pneumatici adatti alle lunghe percorrenze, anche se percorrono - a prima vista - un chilometraggio inferiore alle loro potenzialità, in considerazione del tragitto



tutto sommato breve che intercorre tra l'aerostazione e un velivolo: viaggi brevi ma frequenti, rapidi e sotto ogni tipo di condizione atmosferica. Tra i costruttori di pneumatici il Gruppo Continental ha pensato a una gamma in grado di soddisfare l'intera esigenza di un'attività aeroportuale, un portafoglio completo di pneumatici e coperture per tutti i veicoli che operano nell'area di un'aerostazione: dai veicoli che trasportano bagagli ai trattorini multifunzione, dai trattori che effettuano il servizio di traino dei velivoli fino ai mezzi spazzaneve e ai mezzi che trasportano passeggeri. Le coperture Continental, con carcasse flessibili e battistrada progettato con nervature circolari, sono meno propense a perdere pezzi di battistrada dopo impatti o danneggiamenti. La struttura molto robusta del pneumatico, poi, riduce i periodi di fermo macchina dovuti a danni causati da oggetti estranei che colpiscono i veicoli che fanno servizio a terra. Continental RV20, ad esempio, è un pneumatico radiale progettato appositamente per l'utilizzo su veicoli di supporto a terra in aeroporti, in particolare per veicoli di traino; è dotato di una struttura scanalata per minimizzare le vibrazioni, l'usura non uniforme e offrire il massimo comfort di guida assicurando un'eccellente resa chilometrica. L'innovativa tecnologia della mescola del profilo assicura una bassa resistenza al rotolamento per ridurre il consumo di carburante e le emissioni di CO₂ del veicolo.

MERCEDES-BENZ / Iniziata la produzione in serie del Citaro Euro 6

Il bus più pulito per servizi di linea

UNA VERA PRODEZZA DI INGEGNERIA: LA TECNOLOGIA APPLICATA CONSENTE DI RISPARMIARE MILLE LITRI DI GASOLIO L'ANNO.

MANNHEIM - Un nuovo capitolo nella storia del bus per regolare servizio di linea: la prima produzione in serie del Citaro, in grado di soddisfare lo standard di emissione Euro VI, ha lasciato le linee di produzione dello stabilimento EvoBus di Mannheim. Con l'inizio della produzione in serie, Mercedes-Benz ancora una volta assume la guida nel campo dei bus eco-compatibili. Basati su una tecnologia diesel d'avanguardia, le nuove unità riducono le emissioni di CO₂ e garantiscono un ambiente pulito per le nostre città. "In previsione dell'Euro 6 - afferma Hartmut Schick, capo della Daimler Buses - stiamo lanciando un autobus urbano pulito, un mezzo conveniente per promuovere e diffondere una prassi ambientale tra gli operatori dei trasporti". La Stella ha già fornito i primi autobus da turismo Euro 6, ovvero i Travego Edition 1.

Mercedes-Benz Citaro è frutto di uno studio e di un pensiero innovativo senza precedenti. Oltre che rispettare la tecnologia Euro 6 in fatto di emissioni, riesce a consumare meno carburante che mai. Per raggiungere questo obiettivo, gli ingegneri della Stella hanno schiacciato a fondo il pedale dell'acceleratore dell'innovazione. Tanto per fare un esempio: durante la frenata o per inerzia lungo un pendio, gli alternatori generano elettricità "free", che viene poi immagazzinata a bordo del veicolo in una serie di supercondensatori.

MENO ENERGIA PER ABBASSARSI E RISOLLEVARSI

Un secondo esempio: gli ingressi delle porte posteriori sono ora più basse. A ogni fermata, il bus richiede quindi meno energia per abbassarsi e sollevarsi. Complessivamente, il Citaro Euro 6 permette di risparmiare circa 3-5 per cento di carburante. Con chilometraggio normale nel servizio di linea, utilizzando circa mille litri di gasolio in meno esso emette circa 2,6 t in meno di CO₂ ogni anno.

Come cuore pulsante di questo autobus di linea best-seller troviamo anche nuovi motori. Le unità a sei cilindri in linea con una cilindrata di 7,7 o 10,7 litri forniscono una potenza che va da 220 a 290 kW (da 299 a 394 cv). Il collaudato sistema di controllo delle emissioni Mercedes-Benz SCR con iniezione AdBlue e regolazione del filtro antiparticolato si combina in questo caso con un sistema di ricircolo dei gas di scarico. I motori sono caratterizzati da un certo numero di particolari caratteristiche tecniche. L'unità di alimentazione minore, per esempio, è il primo motore diesel al mondo con un albero a camme di scarico regolabile. Si inietta il carburante a una pressione fino a 2.400 bar, che è circa mille volte la pressione di uno pneumatico per autovettura. Il più grande motore a sei cilindri offre l'esclusivo sistema d'iniezione X-Pulse con moltiplicatore di pressione.

Il nuovo Citaro Euro 6 è l'autobus diesel per servizi di linea più pulito. Processi di



combustione ottimizzata e un complesso sistema di controllo delle emissioni riducono le emissioni di particelle di fuliggine ad appena il tre per cento di quello che era possibile venti anni fa con l'Euro 1. Le emissioni di ossidi di azoto sono crollate al cinque per cento.

UN NUOVO DESIGN DELLA PARTE POSTERIORE

Per accogliere i nuovi motori e le complessità del sistema di controllo delle emissioni, il Citaro vanta ora un nuovo design della parte posteriore. Il peso potenziale aggiuntivo dell'Euro 6 è compensato da una serie di misure, che vanno dal tetto di plastica rinforzata con fibra di vetro dal peso decisamente leggero ad un asse posteriore dal peso ottimizzato. Come risultato il carico utile, e quindi il numero di passeggeri che possono essere alloggiati nel Citaro, rimane invariato. Pronto a sfidare il mercato, il nuovo Citaro sta rotolando fuori dalle linee di produzione dello stabilimento di Mannheim, dove EvoBus produce autobus urbani, interurbani e turistici con una forza lavoro di circa 3.500 persone.



Gamma IRIZAR

Autobus sicuri, affidabili e remunerativi



Irizar Century

Irizar i6

Irizar i4

Irizar PB

Irizar Italia Srl

Via Varisco angolo Via Macanno | 47924 Rimini (RN)

Tel. 0541/392920 | Fax 0541/392921

mail: info@irizaritalia.com

www.irizaritalia.com

MAN BUS ITALIA / Con il Lion's City LE Ü il marchio tedesco all'attacco del segmento suburbano

Spazio al Leone per la città

IL NUOVO NATO, CHE ABBIAMO TESTATO COL CAMBIO AUTOMATICO ZF EcoLife, COMPLETA LA GAMMA DEGLI AUTOBUS URBANI E INTERURBANI. "ORA NON RESTA CHE ATTENDERE LE GARE DEL TPL", DICHIARA ALLARGANDO LE BRACCIA TIZIANO GAVARDINI, AREA MANAGER BUS.

Massimiliano Campanella

DOSSOBUONO - Il settore vive una delle sue stagioni storicamente più difficili: la crisi per il settore bus è iniziata ben prima del 2009. Quest'anno si vede qualche scorcio di luce, che i costruttori si augurano possa finalmente aprire il varco al sereno dopo anni di buio. Scalpitano, le Case costruttrici, che in questi anni non sono state a guardare, rimboccandosi le maniche per dare vita a gamme moderne, efficienti, pronte a dare il massimo in campo una volta che la competizione torni a essere quella di un tempo: battaglia a suon di prodotti robusti, di rapporti qualità-prezzo e di veicoli rispondenti alle nuove, mutate esigenze del mercato.

È il caso di Man, che coi

del veicolo e l'efficienza della sua catena cinematica. Il nuovo Lion's City LE Ü, lungo 12 metri, è disponibile sia in classe I che in classe II. È definito "low entry" in quanto privo di alcuni componenti tipici del classico pianale ribassato totale, particolarità che permette di proporre tale veicolo a prezzi concorrenziali. Nonostante questo il pianale è comunque vicino al suolo con un'altezza di accesso di soli 360 mm e una posizione a sedere rialzata a partire dalla seconda porta. La versione testata, in classe II, disponeva di 42 posti a sedere più due strapuntini reclinabili nello spazio per la carrozzella.

"Tutto questo - ha precisato Franco Pedrotti, Responsabile Vendite Bus Italia - consente di soddisfare le esigenze dei clienti in termini di un numero mag-



Durante il test drive a bordo del **Man Lion's City LE Ü** è stato possibile constatare le qualità complessive che fanno del nuovo autobus della Casa bavarese un punto di riferimento nel segmento dei suburbani.

di uno stop alla fermata: l'autista apre le porte per la discesa-salita dei passeggeri, senza adoperare il freno in modo meccanico il veicolo non indietreggia grazie all'AIS (Automatic I-Shift). Quanto ai consumi, in discesa il bus frena solo con la turbina idraulica grazie al BMS (Brake Management System), in grado di fare ben altro seppure con scarsa percezione da parte dei passeggeri. "Ben se ne accorgeranno invece - ci ha spiegato Carlo Prampolini, Product Manager Lion's City LE - gli autisti e le aziende che avranno questo bus nella loro flotta: Man ha investito molto sull'accoppiamento tra il suo motore e il cambio ZF EcoLife, il risultato è un sistema tecnologicamente molto avanzato in grado di attivare il completo controllo del sistema frenante grazie al continuo dialogo tra

motore e cambio, nonché in grado di livellare lo stile di guida degli autisti nel senso di minor consumo di carburante".

LA GAMMA SI COMPLETA

Un esempio? Il motore arriva al massimo a 1.200 giri/min e il cambio effettua l'avanzamento di marcia. Non così in salita: stiamo raggiungendo l'ossario di Custoza, il Lion's City LE Ü avverte la pendenza e chiede al motore maggiore sforzo, col risultato che il cambio marcia avviene a 1.700 giri/min. "La centralina - ha precisato Prampolini - percepisce tale resistenza anche nel caso in cui il bus dovesse riempirsi per la salita di molta gente, come accade spesso nel traffico urbano: calcola l'energia necessaria per poter far avanzare il mezzo. In questo

modo la coppia viene sfruttata al massimo e pur utilizzando tutte e sei le marce si effettuano meno cambi, che si traducono in minor consumo e minore rumorosità".

Il nuovo suburbano va a completare la gamma Man, andando ad affiancarsi al Lion's City LE classico nel segmento degli urbani e interurbani. "Tra la classe I e la classe II - ha spiegato Tiziano Gavardini - cambiano i sedili, le cappelliere e gli pneumatici, di più grandi dimensioni per una maggiore altezza libera da terra, mentre il motore è lo stesso e così carrozzeria, cruscotto e parti interne, anche al fine di ottimizzare i ricambi. La differente omologazione, la facilità di accesso alle carrozzelle grazie al pianale interamente ribassato dalla prima alla seconda porta e la presenza di sedili per disabili certamente

favoriscono i finanziamenti regionali, per questo direi che il cliente naturale è un'azienda di Tpl che esegua servizi sulle vecchie linee suburbane. Del resto la vocazione urbana viene espressa dalla parte anteriore non avverte rumori e gode di un'altezza comoda, che non richiede di abbassarsi per accedervi: il luogo più naturale per viaggi di maggiore durata, si sta pressapoco come in un autobus turistico".

OFFERTA DUTTILE E DIVERSIFICATA

I due Lion's City LE e LE Ü - entrambi realizzati nello stabilimento Man di Ankara, in Turchia - a loro volta si inseriscono nell'ampia gamma Lion's City dedicata al segmento urbano, che comprende: autobus a due assi da 10,5 m e 12 m e da 11,98 m nel caso del City Hybrid; autobus a tre assi da 12 m, 13,70 m e 14,70 m; autobus snodati a tre assi da 18 m e 18,75 m; un autobus bipiano a tre assi da 13,73 m. Nel segmento urbano e interurbano Man propone inoltre la gamma Lion's Regio, che comprende autobus a due assi da 12,25 m e 13,01 m e a tre assi da 13,90 m.

Un'offerta estremamente duttile e diversificata, dunque. Per vederli all'opera in Italia non resta che attendere le gare pubbliche. "Ed è proprio questo - ha ammesso l'Area manager Gavardini - il vero nocciolo della questione: Man è in grado di proporre davvero prodotti efficienti, moderni e risparmiatori. Ma nel 2012 non c'è stata ancora una sola gara significativa: da settembre 2011 a marzo 2012 ce ne saranno state cinque o sei. A metà anno dovrebbero essere avviate delle gare, le cui consegne saranno effettuate nel 2013, è quindi inevitabile che anche quest'anno andrà a chiudersi col segno meno nel mercato dei bus di città". Nonostante il periodo nero Man qualche soddisfazione se l'è tolta. È il caso delle dieci unità di Lion's City consegnate a Parma o i Lion's Regio L (a tre assi) ordinati dal Gruppo Arriva; per il momento sono tre ma l'accordo quadro si sviluppa fino al 2014 ed è prevista la consegna di una decina di unità. L'Ami di Urbino ha chiesto 15 unità di Regio L, mentre in Trentino è prevista, entro ottobre, la consegna di tre Lion's City Hybrid.



suoi marchi Man e Neoplan intendendo tornare con prepotenza a rivestire il ruolo di protagonista anche nel mercato italiano. La riprova arriva dal Man Bus Day, tenutosi nella sede di Dosso-buono di Villafranca: un incontro con la stampa specializzata per fare il punto sulla gamma, sui guerriglieri Man e Neoplan pronti all'azione nei rispettivi segmenti: urbano, interurbano e turistico. "I passeggeri - ha dichiarato in apertura dell'incontro Tiziano Gavardini, Area Manager Bus di Man Truck & Bus Italia - continuano ad aspettarsi di essere portati a destinazione dagli autobus in modo flessibile, rapido e affidabile, senza naturalmente dimenticare il comfort. Man e Neoplan con oltre 90 anni di esperienza in questo settore sono sempre impegnati a fornire alle aziende private, come alle municipalizzate, veicoli all'avanguardia, per un servizio sempre migliore nel pieno rispetto dell'ambiente".

Con queste premesse andiamo a scoprire l'autentica novità del segmento suburbano: il nuovo Lion's City LE Ü dotato di cambio automatico ZF EcoLife. Una volta a bordo, abbiamo avuto l'opportunità di vederlo all'opera su un percorso misto sulle colline veronesi che - da Villafranca a Custoza a Sommacampagna - ha messo in risalto le doti di maneggevolezza

giore di posti a sedere rivolti verso il senso di marcia: nella sezione posteriore i passeggeri siedono in posizione rialzata, quasi come su un autobus turistico, mentre la sezione anteriore è interamente a pianale ribassato, facilitando l'accesso ad anziani e disabili. Infine il posto di guida è in posizione rialzata".

EFFICIENTE CUORE PULSANTE

Sul Lion's City LE Ü le sospensioni sono pneumatiche con ponte posteriore a riduzione epoidale. Cuore dell'autobus, che consente a Man di sfidare con forza i competitor nel segmento suburbano, è il motore Man D0836, turbodiesel a 6 cilindri in linea di 6.8 litri biturbo, da 290 cv a norma EEV, senza ausilio di additivi (ovvero senza utilizzo di urea), quindi uno step avanzato rispetto all'Euro 5. Il veicolo può essere equipaggiato con cambio Voith, ma sulla versione testata la catena cinematica è completata dal cambio automatico ZF EcoLife a sei marce, che tiene in equilibrio il bus sia sul fronte dei consumi che su quello della sicurezza. Il circuito frenante è dotato di EBS (Electronic Brake System) che gestisce in maniera elettronica la frenata in combinazione con l'ABS e ASR. Con un esperimento in salita, chiediamo la simulazione

CAVALLO DI BATTAGLIA IL LION'S COACH

Nel turistico la quota va oltre il raddoppio



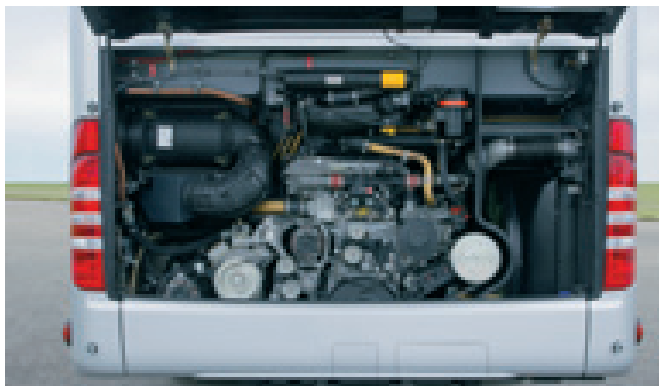
DOSSOBUONO - Pur in un contesto difficile Man Bus Italia ha chiuso il 2011 in netta crescita rispetto all'anno precedente nel settore turistico, con una quota del 17 per cento rispetto all'8 del 2010. E ora intende puntare alla ripresa

con il suo cavallo di battaglia del segmento: il Lion's Coach, anch'esso realizzato nello stabilimento di Ankara e da molti club calcistici internazionali utilizzato come comodo bus di squadra. L'esclusivo pacchetto design "Supreme" con l'elemento in alluminio sul montante B, a forma di falce e caratterizzante il marchio, nonché la fibbia cromata sulla calandra con le alette tipiche del marchio Man impreziosisce questo GT accentuandone l'eleganza.

A seconda della versione, della lunghezza (12 m, 13,26 m per il Lion's Coach C o 13,80 m per il Lion's Coach L) e della classe di equipaggiamento, il Lion's Coach trasporta da 44 a 63 passeggeri. "Il pavimento interamente piano e privo di pedane con rivestimento a effetto legno - ha spiegato a bordo Gerhard Mayrl, Product Manager Lion's Coach - bandisce ogni rischio d'inciampare. La luce allo xeno opzionale comprensiva di impianto lava fari migliora sensibilmente l'illuminazione della sede stradale, aumentando la sicurezza di circolazione". Alla necessaria spinta provvedono i potenti motori Man Common rail a norma EEV da 400, 440 o 480 cv. Gli autobus sono equipaggiati o con il cambio manuale a sei marce di serie oppure con il cambio manuale automatizzato a 12 rapporti opzionale Man TipMatic Coach.

LE CARATTERISTICHE DEL NUOVO PROPULSORE PER IL TRAVEGO EDITION 1

Imperativo categorico: consumare poco



STOCCARDA - Deriva dai modelli Detroit Diesel la struttura di base del motore Euro 6 OM 471 montato sul Travego Edition 1, un sei cilindri in linea per il cui basamento è stata usata un tipo di ghisa grigia brevettato, che lo rende più rigido. I pistoni sono invece realizzati in un unico pezzo d'acciaio per una maggior durata e raffreddati con uno spruzzo diretto d'olio.

La novità principale è però rappresentata dall'iniezione, che su di un normale sistema Common rail innesta la funzione X Pulse, un amplificatore che permette di variare l'andamento dell'iniezione e di generare una pressione di base di circa 900 bar, che viene però amplificata all'interno dei singoli iniettori, arrivando fino a un massi-

mo di 2.100 bar. Per tenere sotto controllo i consumi, questa viene adattata alle condizioni di esercizio tramite una centralina di gestione, che regola separatamente per ogni iniettore il punto esatto di iniezione, la quantità di carburante immessa, l'andamento e il numero delle iniezioni, compensando eventuali differenze tra il funzionamento dei vari cilindri.

Per quel che riguarda la sovralimentazione, è stato scelto, per migliorare i tempi di risposta, un turbocompressore asimmetrico a geometria fissa. Per rientrare nei parametri Euro 6 è stato necessario ricorrere a una soluzione Scr, abbinandola a un sistema di ricircolo dei gas di scarico Egr, con l'aggiunta di un filtro antiparticolato.

magari rilevando un oggetto fuori dalla carreggiata o non pericoloso, venga arrestato il mezzo nel mezzo del traffico. Quindi avvistato l'ostacolo il sistema si limita ad avvertire il conducente tramite un allarme visivo e uno sonoro, oltre che a rallentare il Travego usando il 30 per cento della potenza frenante, dando così a chi guida modo di verificare la situazione ed eventualmente intervenire a sua volta sul freno.

ARRIVA L'ATTENTION ASSIST

Sempre in ottica sicurezza è stato aggiunto, per la prima volta nel settore bus mentre è già da tempo utilizzato dalle autovetture della Stella, il sistema Attention Assist. Questo registra parametri come gli angoli di sterzata, le accelerazioni, la durata del percorso, l'uso dei comandi da parte dell'autista; da ciò deduce le condizioni in cui si trova chi è alla guida e se rivela sintomi di stanchezza o disattenzione attiva un segnale luminoso che consiglia di fermarsi per una sosta. Il novero delle novità tecnologiche comprende anche l'uso di luci diurne a Led, integrate nella scatola

MERCEDES-BENZ / Il Travego Edition 1 apre una nuova strada al trasporto passeggeri

Non solo il primo "eurosei"



IL POPOLARE AUTOBUS DA TURISMO DELLA STELLA SI RIPRESENTA SUL MERCATO CON IL PROPULSORE INNOVATIVO, IN TERMINI DI RISPETTO DELL'AMBIENTE E DI CONTENIMENTO DEI CONSUMI, OLTRE CHE CON UNA SERIE DI NUOVE SOLUZIONI SOPRATTUTTO SOTTO IL PROFILO DELLA SICUREZZA.

Lino Sinari

STOCCARDA - Inizia con un autobus da turismo l'era dei motori Euro 6 nel campo del trasporto persone. E non poteva trattarsi che del Travego, ribattezzato per l'occasione Edition 1, dato che Mercedes-Benz è, a oggi, il costruttore che più ha puntato sul raggiungimento dei nuovi standard, oltre che l'unico, al momento, ad aver attivato una produzione in serie.

A equipaggiare il Travego è lo stesso motore, soltanto montato in verticale, già disponibile sul nuovo Actros, un 12.8 litri nella sua versione con potenza di 476 cv a 1.800 g/min e con una coppia massima di 2.300 Nm già a 1.100 g/min. E anche molti altri particolari sono stati traslati dal camion all'autobus, come ad esempio la leva con cui si comanda il cambio automatizzato Powershift. Questa va a sostituire il precedente cambio a joystick ed è posizionata direttamente sul piantone dello sterzo, alla destra del guidatore.

Non è invece lo stesso il cambio che in questo caso è un otto marce, più adatto alle esigenze del trasporto passeggeri,

che sarebbero troppo sballottati dai continui cambi di rapporto inevitabili con un dodici marce. Nel corso della prova su strada questo modello di Powershift (GO 250-8 è la denominazione esatta) ha evidenziato come la progressione resti ottimale, anche se i cambi di marcia vengono effettuati a un regime di giri leggermente più alto rispetto a quanto accade sul nuovo Actros, il che non va comunque a gravare nei consumi né sull'efficacia operativa.

Tra le novità va segnalata anche l'aggiunta di una modalità di marcia lentissima, preziosa nelle manovre tanto comuni nei percorsi turistici, in questo caso il cambio mima le funzioni di un convertitore di coppia automatico e permette di muoversi senza bisogno di agire sull'acceleratore, limitandosi quindi a gestire il tutto con il pedale del freno.

RETARDER SECONDARIO AD ACQUA

Sempre riprendendo lo schema adottato sul nuovo Actros, il Travego Edition 1 è equipaggiato con il nuovo retarder secondario ad acqua appositamente sviluppato da Voith per i veicoli della Stella. Questo utilizza invece dell'olio l'acqua di raffreddamento del motore come



Gli interni del **Travego Edition 1** sono di alto livello per qualità ed ergonomia, come vuole la tradizione **Mercedes-Benz**.

LA CARTA D'IDENTITÀ

Nome - Travego Edition 1
Cognome - Mercedes-Benz
Lunghezza - 14.030 mm.
Larghezza - 2.550 mm.
Altezza (incluso sistema aria condizionata) - 3.710 mm.
Passo - 7.110 mm.
Sbalzo anteriore - 2.800 mm.
Sbalzo posteriore - 2.770 mm.
Posti a sedere - 57 + autista + 2 posti di servizio.
Bagagliera - 11 metri cubi.
Diametro di volta - 23.800 mm.
Sospensioni - anteriori e posteriori a ruote a ruote indipendenti
Motore OM 401 LA R6 - Carburante: gasolio. Cilindri: 6 in linea. Alimentazione: sistema di iniezione Amplified Pressure Common Rail System, turbocompressore a gas di scarico con intercooler, valvola Wastegate, sistema di ricircolo dei gas di scarico raffreddato, EGR. Distribuzione: doppio albero a camme, 4 valvole per cilindro. Livello ecologico: Euro 6. Cilindrata: 12.809 cc. Potenza max CE: 350 kW / 476 cv a 1.800 giri/min. Coppia max CE: 2.300 Nm a 1.100 giri/min.
Cambio - Automatizzato Powershift a 8 marce.
Freni - A disco, con ESP, ABS, ASR, Brake Assist, limitatore di velocità in discesa, freno motore. Retarder secondario ad acqua Voith.
Dotazioni - Active Brake Assist II, Sistema Antisbandamento, Attention Assist.



Dettagli stilistici moderni e dal forte appeal, contenuti tecnologici di assoluta avanguardia: il **Travego Edition 1** è in tutto e per tutto un autobus alto di gamma.

dei fari, una delle poche modifiche estetiche, insieme allo spostamento della griglia di ventilazione sul lato destro, e di un controllo elettronico della pressione degli pneumatici.

Da notare che nonostante le numerose innovazioni dovute alla motorizzazione Euro 6 i progettisti Mercedes-Benz sono riusciti a mantenere lo stesso peso dell'autobus, senza penalizzare quindi la capacità del bagagliaio. Un risultato ottenuto lavorando accuratamente su particolari come i cristalli e il condizionatore. Per una giusta ripartizione dei pesi è invece stato necessario scambiare posto, davanti all'asse anteriore, ai serbatoi del carburante e alle batterie. Se gli interni sono di alto livello, come da tradizione Mercedes-Benz, la postazione dell'autista è stata completamente rivista, con l'intento di renderla più ergonomica secondo i dettami del metodo Stack and Cards.

strumento di frenata e raffreddamento. Il che ha permesso di eliminare lo scambiatore olio/acqua, facendo risparmiare una ventina di kg e di eliminare la sostituzione periodica dell'olio. Nuova è anche la frizione, da cui sono stati eliminati i componenti meccanici sostituiti da un cilindro frizione a comando pneumatico che non necessita di manutenzione.

L'ultimo componente mutua-

to dall'esperienza truck è il nuovo Active Brake Assist II, che va a integrare quello precedente. Se infatti l'ABA I era già in grado di riconoscere un ostacolo in movimento e di rallentare l'autobus fino a stopparlo del tutto (funzione che rimane inalterata), la seconda generazione del radar riesce a distinguere anche un ostacolo fermo. In questo caso però la reazione è diversa, cioè per impedire che,



IVECO IRISBUS / I giocatori in trionfo a Torino su un CityClass Open Top a due piani

In festa con la Juventus

cui l'ultimo scoperto, così da permettere ai turisti di ammirare i monumenti e le opere architettoniche da una posizione rialzata e priva di ostacoli visivi, consentendo al visitatore di

apprezzare le bellezze architettoniche e storiche, anche con traffico intenso e tempi brevi di permanenza. I veicoli a due piani scoperti sono ritenuti i mezzi più adatti a questo scopo, tant'è che molte tra le maggiori capitali europee hanno scelto questo genere di autobus, riqualificando questa particolare forma di mobilità che esalta la spettacolarità delle visite turistiche itineranti. Di colore rosso, quello che gira per le vie della capitale ricorda i tradizionali mezzi pubblici londinesi e fa parte della flotta di 22 CityClass Open Top dal 2004 in servizio per la società di trasporto Trambus Open, società che gestisce i servizi turistici della città di Roma e in collaborazione con la quale è stato sviluppato il CityClass scoperto carrozzato a due piani. Per questo impiego specifico sono state applicate le necessarie integrazioni meccaniche, anche per la certificazione secondo le direttive europee.

Iveco conferma ancora una volta la sua presenza nel mondo dello sport: da sempre il costruttore piemontese ne promuove i valori e lega il proprio marchio a iniziative capaci di esaltare l'energia positiva e lo spirito di squadra che contraddistinguono questo mondo. Nel luglio 2006 era stato ancora un CityClass Open Top Iveco Irisbus, rivestito di blu e con i simboli della Nazionale azzurra, a portare in trionfo al Circo Massimo i 23 Campioni del Mondo insieme con l'allenatore Marcello Lippi, ubriachi di folla e di gioia attraversando le vie di Roma.

CON LA LIVREA DEI COLORI DELLA SQUADRA HA SFILATO NELLA PARATA TRIONFALE PER LE VIE DEL CENTRO DI TORINO.

PAOLO ROMANI

TORINO - Quale mezzo migliore che non l'Open Top di Iveco Irisbus per festeggiare lo scudetto numero 30? Ovviamente con i colori della Juventus. È lo spettacolo andato in onda alla parata trionfale nelle vie del centro di Torino seguita alla conquista del trentesimo scudetto da parte della Vecchia Signora. Un CityClass Open Top del marchio del Delfino, con livrea personalizzata dei colori della squadra, ha trasportato i giocatori della Juventus, circondato dalla gioiosa folla dei tifosi.

L'autobus - decorato con lo scudetto, le tre stelle e il numero 30 sulle fiancate - è partito dallo Juventus Stadium dopo la

partita con l'Atalanta che ha decretato la vittoria della Juve per 3-1. Il bus si è spostato in direzione Porta Susa, punto di ritrovo per la partenza del tour cittadino. La sfilata, organizzata dalla società bianconera per festeggiare la vittoria nel Campionato di calcio di Serie A, si è conclusa nel cuore della città, dove i giocatori sono stati accolti dai fuochi d'artificio e dai tifosi in festa.

Autobus a due piani nato per servizi turistici, dal pianale "ribassato" e con la pedana elettrica sulla porta centrale che consentono a tutti una facile accessibilità, l'Open Top di Iveco Irisbus è impiegato quotidianamente per le visite turistiche nella città di Roma. Il veicolo dispone di due piani di



LA RIVINCITA DELLA SQUADRA BIANCONERA

Del Piero lascia con lo scudetto dei record



Alessandro Del Piero: spettacolare bilancio dopo 19 anni di Juventus.

nella stagione 2011-2012 appena conclusa la sua piena resurrezione.

Una cavalcata esaltante, quella dei bianconeri, che si è conclusa con la conquista dello scudetto n. 28 se si escludono i due scudetti che gli furono tolti a seguito di calciopoli.

Non solo, ma per Conte e i suoi si tratta dello scudetto dei record avendo chiuso la stagione con 23 successi e 15 pareggi e dunque senza alcuna sconfit-

ta. Non era mai successo da quando il campionato si gioca a 20 squadre.

Ricordiamo i giocatori che hanno partecipato all'impresa: Buffon, Manninger, Storari (portieri), Barzagli, Bonucci, Caceres, Chiellini, De Ceglie, Grosso, Lichtsteiner (difensori), Elia, Estigarribia, Giaccherini, Krsic, Marchisio, Marrone, Padoin, Pepe, Pirlo, Vidal (centrocampisti), Borriello, Del Piero, Matri, Quagliarella e Vucinic (attaccanti).

La stagione 2011-2012 è anche l'ultima di Alessandro Del Piero, che chiude la sua militanza nelle file bianconere dopo 19 anni e con questo spettacolare bilancio: 705 gare disputate, 48.363 minuti giocati, 289 goal segnati, 18 titoli vinti fra cui una Champions League, una Coppa Intercontinentale, 8 scudetti e una Coppa Italia.



Alcune suggestive immagini della parata trionfale nelle vie del centro di Torino della Juventus in festa per la vittoria del Campionato di calcio di Serie A. I calciatori sono a bordo di uno speciale CityClass Open Top.

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

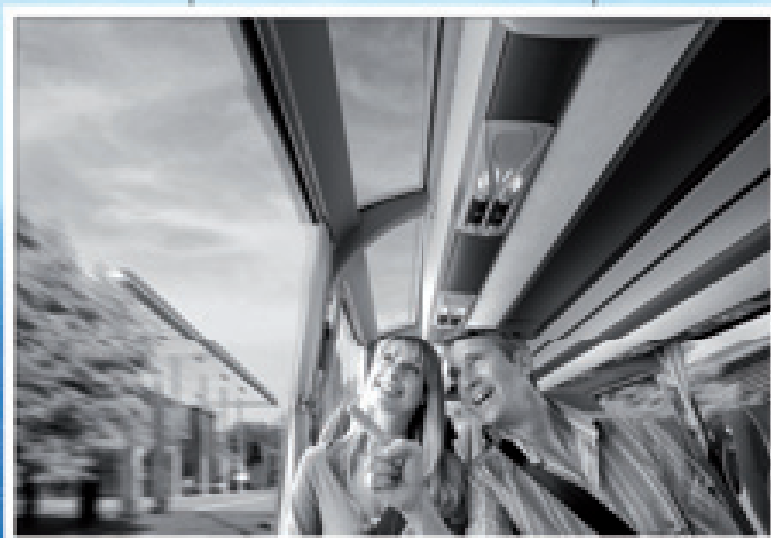
**Magelys Pro, via verso
una vita più libera!**



**irisbus
IVECO**

www.irisbus.com

MAGELYS
PRO



Magelys Pro.
Quando l'emozione parla alla ragione.

NEOPLAN / Lo Skyliner si aggiudica il prestigioso Red Dot Design Award

Stile che conquista

L'ESCLUSIVO DESIGN "TAGLIO A DIAMANTE" E IL CONCETTO DI LUMINOSITÀ CHE CARATTERIZZA L'INTERNO DELL'ELEGANTE AUTOBUS GRAN TURISMO A DUE PIANI DEL MARCHIO DEL GRUPPO MAN HANNO CONQUISTATO GLI ESPERTI DELLA GIURIA INTERNAZIONALE.

Fabio Basilio

DOSSOBUONO - Il product design del 2012 porta la firma di Neoplan, marchio della tedesca Man. Lo Skyliner, prodotto di punta di casa Neoplan si è aggiudicato l'ambito premio Red Dot Design Award. Merito dell'esclusivo design "taglio a diamante" e del concetto di luminosità che caratterizza l'interno dell'elegante autobus hanno conquistato cuori e menti degli esperti internazionali che formano la giuria di valutazione. Il premio al design giunge a distanza di pochi mesi dal debutto mondiale del nuovo Neoplan Skyliner, avvenuto lo scorso autunno al Busworld di Courtrai, in Belgio, dove il modello ha conquistato l'apprezzamento degli operatori del settore. In effetti, i designer di Neoplan sono riusciti a creare uno stile che non passa inosservato sia dal punto di vista estetico che pratico. I tecnici hanno conferito leggerezza

estetica e dinamica a un veicolo imponente lungo 14 metri, largo 2,55 m e alto 4 m, raggiungendo al contempo una riuscita armonizzazione tra forma, funzionalità ed ergonomia. Tutto questo si traduce in dettagli che non passano inosservati: linee pulite e bordi inclinati delle superfici in vetro e lamiera sono abbinati a un'aerodinamica senza compromessi, che stabilisce nuovi standard nella classe regina degli autobus Gran Turismo.

AERODINAMICA DA PRIMATO

Il risultato del design ottimizzato in chiave aerodinamica è un coefficiente di penetrazione aerodinamica di appena 0,41. Un valore record, finora ineguagliato nel settore degli autobus turistici a due piani, che si attesta al livello di un van di classe media, e che per l'azienda trasportatrice si traduce in una



Il premio al design giunge a distanza di pochi mesi dal debutto mondiale del nuovo Skyliner, avvenuto al Busworld di Courtrai.

maggiore redditività. Le caratteristiche di design tradizionali, come i montanti dei finestrini protesi in avanti, il grande parabrezza diviso orizzontalmente, l'aspetto singolare del frontale, i passaruota dinamicamente angolati e i fari dal taglio appuntito fanno dello Skyliner un membro inconfondibile della famiglia degli autobus Neoplan. A ciò si ag-

giungono gli elementi di design classici ma reinterpretati in chiave moderna. Il concetto Skylights offre una vista spettacolare al piano superiore panoramico grazie alla sua vetratura laterale del bordo del tetto, all'enorme parabrezza panoramico e agli ampi finestrini in vetro nel tetto con funzione di uscita d'emergenza.

La superficie laterale vetrata dello Skyliner annulla esteriormente la divisione fisica del piano superiore da quello inferiore, che spesso si riscontra nei normali bipiano. La fascia dei finestrini del piano inferiore si raccorda al parabrezza panoramico generosamente dimensionato, dalla curvatura tridimensionale. Il design diventa quindi omogeneo e integrale.

I designer e i progettisti Neoplan sono inoltre riusciti a utilizzare intelligentemente collaudati componenti di altri modelli del costruttore, come i gruppi ottici, i fari, gli sportelli, per mantenere il provato corporate design che connota la famiglia di veicoli. Una continuità che torna a vantaggio dei clienti in merito all'approvvigionamento di ricambi e agli aspetti del ciclo di vita del veicolo.

DI SUCCESSO IN SUCCESSO

Skyliner merita dunque il riconoscimento "Red Dot Award" che si è affermato a livello internazionale come uno dei premi di qualità più ambiti per l'eccellenza del design. La giuria di 30 esperti ha valutato circa 4.500 design provenienti da 58 Paesi. Il premio verrà consegnato il prossimo 2 luglio a Essen. Skyliner continua una tradizione di successo: dal 2002 già otto diversi autobus Man e Neoplan hanno ricevuto questo prestigioso riconoscimento internazionale: l'ultimo in ordine di tempo è stato il Man Lion's City Hybrid nel 2011.

MAGIGAS / Con l'additivo D7 a base di bioetanolo il pm10 cala del 60 per cento

A Venezia il diesel è "green"

PRESENTATI I RISULTATI DI TRE ANNI DI SPERIMENTAZIONE DELL'INIZIATIVA "CLEAN VENICE: UN IMPEGNO PER L'AMBIENTE". ABBATTUTE 200 TONNELLATE DI CO2.

VENEZIA - Inquinamento ambientale a Venezia? Il trasporto pubblico potrebbe non rappresentare più una causa dopo i brillanti risultati ottenuti con l'utilizzo del Magigas D7 sulla flotta degli autobus dell'azienda ACTV di Venezia. La stessa azienda di Tpl veneziana insieme a Regione Veneto, Envicom e Magigas ha presentato i risultati di tre anni di sperimentazione con l'additivo Magigas D7, risultati del progetto "Clean Venice - Un impegno per l'ambiente" avviato nel 2009. L'iniziativa, promossa dalla Regione Veneto con la collaborazione delle tre aziende coinvolte, ha previsto l'utilizzo sui mezzi pubblici ACTV (oltre 600 unità) di un gasolio addizionato con l'additivo Magigas D7, risultato capace, nel periodo di sperimentazione, di abbattere di 200 tonnellate l'emissione di CO2, di 326 kg le pm10 (-60 per cento), il monossido di carbonio (-40 per cento) e i consumi (-10 per cento).

BIOETANOLO "NO FOOD"

L'additivo Magigas D7 è a base di bioetanolo "No Food" e nasce dagli scarti delle attività di viticoltura. Addizionato al normale gasolio ha dato risultati straordinari e elaborati, per la parte scientifica e la validazione, dal Joint Research Centre (Centro ricerca della Commissione Europea) di Ispra. La sperimentazione è iniziata sulla flotta degli autobus ACTV operativi a

Lido di Venezia mentre la fase finale è stata avviata sui mezzi pubblici circolanti a Mestre nel periodo giugno-agosto 2011.

L'additivo è rivolto principalmente alle flotte di autobus e camion, a quelli presenti in cava e nei cantieri, ai piccoli mezzi navali e a tutti quei mezzi che movimentano le merci in ambito portuale, ma non soltanto. In generale può essere utilizzato su tutti i mezzi alimentati a gasolio. Per il suo impiego non servono modifiche impiantistiche o motoristiche, ma basta semplicemente miscelarlo al gasolio normalmente utilizzato. Negli ultimi tre anni, Magigas è stata l'azienda in Italia - e probabilmente in Europa - più attiva nello studio dei carburanti a base di bioetanolo, spingendo in avanti la ricerca e realizzando una serie di prodotti incredibilmente performanti con i quali è stata data vita a campionati e trofei. Ed è proprio dall'esperienza maturata sui campi di gara, dalla ricerca e dall'applicazione di questi anni che è nato l'additivo Magigas D7, assolutamente rivoluzionario, capace, in pochi giorni dalla sua presentazione, di far parlare di sé per le incredibili potenzialità che ha già mostrato nella lotta all'inquinamento delle città, un prodotto che permette di dare un contributo significativo al miglioramento dell'aria che respiriamo.

Il nuovo additivo D7 prende le sue origini e la sua forza dal bioetanolo. Miscelato al normale gasolio da auto-



trazione, restituisce nuova vita ai vecchi motori Diesel abbattendone in larga parte tutti i fattori inquinanti. Definitivamente convinta dai risultati ottenuti nelle prove al banco svoltesi presso il Centro Ricerche della Commissione Europea JRC, la Regione Veneto ha finanziato la sperimentazione sul campo avviando l'iniziativa "Clean Venice", che ha come obiettivo principale, proprio attraverso l'utilizzo del D7 su tutta la flotta dei mezzi ACTV dedicati al trasporto pubblico su gomma, l'abbattimento nell'atmosfera delle polveri sottili ma anche dell'anidride carbonica, degli ossidi di azoto e degli idrocarburi incombusti.

La durata della sperimentazione a Lido di Venezia ha avuto significative variazioni climatiche, per rendere ancor più validi gli esiti da un punto di vista scientifico. I controlli sulle emissioni sono stati effettuati con apparecchiature mobili posizionate sui mezzi stessi, in modo da permettere un moni-

toraggio costante in tutte le situazioni operative.

DISTRIBUIRE ENERGIA

Magigas ha sede a Chiesina Montalese, a pochi passi da Pistoia. È una società di servizi che lavora nel settore della distribuzione di energia. I mercati a cui si rivolge sono quelli che fanno uso di Gpl (Gas di Petrolio Liquefatto), di fonti energetiche rinnovabili, di carburanti per autotrazione (benzina, gasolio, gpl, metano), di prodotti petroliferi tradizionali (gasolio e benzina), di prodotti petroliferi per aviazione (Jet-A1 e Avgas), di carburanti speciali da competizione e di additivi (per i quali è operativa una propria specifica linea di produzione e commercializzazione).

Envicom è un'azienda con sede a Modugno, in provincia di Bari, attiva nel settore della climatizzazione.

IVECO IRISBUS

L'IBRIDO FA FURORE

TORINO - Questi anni di pesante crisi del settore bus un elemento positivo lo stanno offrendo al panorama del trasporto passeggeri: i costruttori si sono dedicati col massimo sforzo a realizzare prodotti moderni, tecnologicamente avanzati e sviluppati nell'ottica di soddisfare una mobilità più sostenibile, funzionale ed ecologica, a vantaggio delle aziende di trasporto pubblico, dei passeggeri e dell'ambiente. È il caso di Iveco Irisbus, che come strategia ha da anni puntato tutto sull'ibrido. In questi ultimi 18 anni il costruttore ha prodotto principalmente Europolis e CityClass ibridi, così come decine e decine di veicoli elettrici e "fuel cell". Sono diverse centinaia i filobus in circolazione sotto i nomi di Citelis (in diversi Paesi dell'Europa centrale), Cristalis e Civas (con sistema di guida ottica Siemens) in servizio in Francia, Italia e Spagna. Il nuovo Citelis ibrido è dotato di una trazione ibrida efficiente e affidabile che integra un generatore alimentato da un motore "downsized" Iveco Tector 6 cilindri EEV con la funzione di Stop & Start. Il motore a trazione elettrica, funzionante con batterie di ultima generazione agli ioni di litio, permette anche il recupero di energia durante la frenata. Questo sistema permette una riduzione che può superare il



30 per cento del consumo di carburante e delle emissioni di CO2 e una riduzione del 50 per cento delle emissioni di NOx (ossido di azoto). Autentico pioniere della tecnologia ibrida, Iveco Irisbus sin dal 2010 è in grado di soddisfare le gare d'appalto europee con richiesta di autobus ibridi. In un contesto di mercato che difficilmente dà soddisfazione, Irisbus ha ottenuto un ordine record di autobus ibridi diesel-elettrici: con 102 veicoli, 41 standard e 61 autosnodati, la città di Digione, in Francia, ha formalizzato il più grande ordine di autobus ibridi mai registrato in Europa fino a oggi. Gli autobus provengono dallo stabilimento Iveco Irisbus di Annonay: dal dipartimento dell'Ardèche, nella regione del Rodano-Alpi, arrivano veicoli completi (modelli Citelis da 12 e 18 m) oppure come chassis carrozzati nello stabilimento di Rorthais e diffusi con il nome commerciale Access' Bus GX 327 e GX 427. I nuovi ordini riguardano veicoli non solo per Digione ma anche per le città di Rouen, Annecy e Bordeaux. Il sistema ibrido di Iveco Irisbus è stato sviluppato in collaborazione con BAE Systems per la fornitura di componenti per la catena cinematografica.

TPL / Nasce in Emilia-Romagna una nuova impresa di trasporto passeggeri: la TPER

Intermodalità al primo posto

SI TRATTA DEL SESTO OPERATORE ITALIANO PER DIMENSIONI E FATTURATO. TRASPORTERÀ OGNI GIORNO OLTRE 340MILA PASSEGGERI SU 1.350 TRA BUS E FILOBUS, 30MILA SU TRENO. LA SFIDA: TRASFERIRE QUOTE DI MOBILITÀ DAL TRASPORTO PRIVATO A QUELLO COLLETTIVO.

Massimiliano Campanella

BOLOGNA - La nascita nel panorama emiliano di TPER, nuova impresa di trasporto passeggeri e sesto operatore del Tpl italiano per dimensioni e fatturato, si pone due obiettivi: rendere finalmente concreta l'intermodalità trasporto su gomma-trasporto su ferro, finora soltanto sbandierata e mai messa in atto, e favorire la ripresa economica e lo sviluppo contribuendo al miglioramento della mobilità. A fondere le due finalità ci pensa già la sua denominazione: TPER, che sta per Trasporto Passeggeri Emilia-Romagna. Ovvero: un unico fornitore di servizi di Tpl che viaggiano su gomma e ferro e un unico operatore che si pone l'ambizioso obiettivo di rilanciare alla grande la mobilità collettiva, considerandola una delle poche strade da percorrere per rendere il più possibile fluido il movi-

Consorziale Trasporti ACT di Reggio Emilia (3,06 per cento), la Provincia di Ferrara (1,01 per cento), il Comune di Ferrara (0,65 per cento) e le Province di Mantova, Modena, Parma, Ravenna, Reggio Emilia e Rimini (con lo 0,4 per cento delle quote ciascuna).

La nuova realtà aziendale si posiziona come sesta in Italia per fatturato e come la più grande azienda dell'Emilia-Romagna per numeri e volumi di servizio nel settore del trasporto pubblico di persone. Le aree di attività della società risultanti dalla fusione tra ATC e FER coprono diversi segmenti del settore del trasporto, da quello su gomma (autobus e minibus) a quello filoviario a quello ferroviario di passeggeri e merci. Il valore della produzione annua della nuova società per azioni - in cui operano oltre 2.500 dipendenti - è stimato in 246 milioni di euro. Con i suoi 1.350



Da sinistra: **Claudio Ferrari**, Direttore Generale di **TPER** acronimo di Trasporto Passeggeri Emilia-Romagna, e **Alfredo Peri**, Assessore ai Trasporti e Mobilità della Regione Emilia-Romagna

co-operative) e dispositivi che permettono l'utilizzo del mezzo pubblico anche a persone a ridotta capacità motoria (pedane e kneeling). Del parco fanno parte tra le altre unità di Breda Menarini M240 CNG da 12 m, numerosi modelli Mercedes-Benz (Mercedes O 405 N2, Mercedes-Benz O 530 GNU Citaro, Mercedes-Benz O 530 LU Citaro, Mercedes-Benz O 530 GN Citaro, Mercedes O 530 Citaro, Mercedes O 404-10rha, Mercedes O 530 NU, Mercedes O 550 U Integro), Mercedes O 520 Cito da 9 m con motore diesel Daimler-Chrysler e motore elettrico Siemens, Cam ALÈ ibrido con motore a iniezione Volkswagen e motore elettrico Vickers e Man U1313/L2000.12reg.

Facendo confluire il suo ramo trasporti contestualmente ad ATC, la FER, seconda impresa ferroviaria per estensione di rete, ha invece ceduto a TPER la gestione dell'infrastruttura ferroviaria di proprietà regionale: una rete di circa 350 km costituita dalle linee "storiche", un

tempo a gestione commissariale governativa: Parma-Suzzara-Ferrara, Ferrara-Codigoro, Bologna-Portomaggiore, Modena-Sassuolo, Casalecchio-Vignola, Reggio Emilia-Guastalla, Reggio Emilia-Sassuolo e Reggio Emilia-Ciano d'Enza. Un apparato decisamente consistente quello in dotazione alla neonata azienda: TPER trasporterà ogni giorno oltre 340mila passeggeri su bus o filobus, mentre 30mila sono i viaggiatori che quotidianamente utilizzano le linee FER del trasporto ferroviario regionale.

Nel suo intervento Giuseppina Gualtieri ha posto l'attenzione sulle motivazioni che hanno portato i soci a dar vita a TPER. "Una scelta industriale - ha dichiarato il Presidente - che supera i localismi per affrontare scenari sempre più difficili e competitivi, sull'esempio di quanto già avviene a livello internazionale, puntando con determinazione all'integrazione territoriale di segmenti diversi del trasporto e a scelte concrete d'intermodalità".

Obiettivo ambizioso, ma Gualtieri non ha nascosto anche la necessità di una scelta dettata dalle difficilissime condizioni economiche che caratterizzano ormai da anni il settore del trasporto pubblico. "Servono dimensioni adeguate - ha aggiunto il numero uno di TPER - che consentano di realizzare economie di scala aziendali e di gruppo che sono fondamentali in previsione di una sempre maggiore apertura al mercato e di risorse pubbliche in contrazione. Non ci nascondiamo che siamo in presenza di criticità da affrontare e superare, ma è una sfida che dobbiamo cogliere con fiducia, lavoro di squadra e spirito propositivo. L'intento è quello di offrire un servizio sempre più adeguato alle esigenze di spostamento delle persone, che sia in grado anche di stimolare e aumentare l'utilizzo di mezzi pubblici e di trasferire quote di mobilità dal trasporto privato a quello collettivo. È questa la vera sfida che accogliamo e intendiamo affrontare sfruttando nel modo migliore

possibile l'intero apparato a disposizione dell'azienda, dalle risorse umane al parco veicoli alla gestione della rete ferroviaria".

L'obiettivo è chiaro: lanciare un messaggio forte e deciso a chi necessita di spostarsi in Emilia-Romagna. "Perché capisca - ha concluso Giuseppina Gualtieri - che l'auto può restare in garage e che è meglio che lo resti, sia che ci si accinga a un'escursione di piacere, sia che si debba raggiungere il posto di lavoro o qualunque sia l'esigenza personale o professionale che richieda mobilità all'interno della regione".

FUSIONE AZIENDALE

Il Direttore Generale di TPER, Claudio Ferrari, ha indicato i principali obiettivi della nuova realtà. "Stiamo dando operatività - ha dichiarato Ferrari - al processo di fusione aziendale, un lavoro già di per sé considerevole in rapporto alle dimensioni della nostra nuova realtà. L'impegno è quello di migliorare il servizio, puntando a incrementare efficienza e qualità e realizzando la piena integrazione tra ferro e gomma. Un percorso impegnativo cui saranno dedicati gli sforzi di tutti coloro che operano in TPER condividendo oggi le competenze maturate in aziende diverse".

Intermodalità al primo posto, quindi. Ma è un obiettivo perseguibile anche l'attenzione alla sostenibilità economica e ambientale e alla semplificazione per l'utenza nell'utilizzo delle differenti tipologie di trasporto. "Siamo convinti - ha concluso il General Manager - che una grande azienda di trasporti pubblici, che ha l'obiettivo di essere un protagonista del settore creando condizioni favorevoli al miglioramento della mobilità delle persone, possa rivestire un ruolo molto significativo nella crescita dei territori serviti. E mai come in questo momento storico ogni contributo che vada in questa direzione assume carattere di estrema preziosità".



Giuseppina Gualtieri, Presidente di **TPER**

mento interregionale senza che ciò vada a ulteriormente gravare sul già intasato traffico veicolare dei centri urbani e delle loro periferie.

APPENA NATA È GRANDE

La nuova società di trasporto è stata presentata a Bologna dal Presidente, Giuseppina Gualtieri, e dal Direttore Generale, Claudio Ferrari. TPER nasce dalla fusione di ATC, società del trasporto su gomma di Bologna e Ferrara, e FER (Ferrovie Emilia-Romagna), società regionale di trasporto su ferro di persone e merci. Nell'occasione è stato presentato anche il nuovo logo che comincerà, gradualmente, a sostituire i marchi di ATC e FER in ogni ambito. Gli azionisti di TPER sono la Regione Emilia-Romagna (46,13 per cento delle quote), il Comune di Bologna (30,11 per cento), la Provincia di Bologna (18,79 per cento), l'Azienda

bus, l'azienda parte da una percorrenza annua di circa 50 milioni di chilometri; 5 milioni di chilometri, invece, quelli effettuati per il trasporto passeggeri in ambito ferroviario. I chilometri annui per il trasporto merci sono circa 1,5 milioni.

Quanto al parco mezzi, TPER eredita da ATC veicoli caratterizzati da soluzioni che permettono un deciso abbattimento delle emissioni inquinanti: prestano servizio urbano veicoli a gas naturale, veicoli ibridi e veicoli a trazione elettrica, mentre per i veicoli extraurbani i motori diesel rispettano le più recenti norme europee per la riduzione delle emissioni di NOx e CO2. Nell'ultimo decennio ATC ha prestato inoltre la massima attenzione al comfort dei passeggeri, per questo tutti i veicoli acquistati negli ultimi anni sono dotati di pianale ribassato, aria condizionata integrale (a eccezione di un piccolo numero di mezzi, a causa di specifiche caratteristiche tecni-

L'INVESTIMENTO RIENTRA NEL PROGETTO EUROPEO MIMOSA

Nella flotta arrivano due ibridi Van Hool



Andrea Colombo, Assessore alla Mobilità di Bologna, **Giuseppina Gualtieri** e **Alfredo Peri**.

BOLOGNA - Passa anche dall'utilizzo di combustibili alternativi il miglioramento della gestione della mobilità. La pensano così alla TPER, che il mese scorso in Piazza Maggiore a Bologna ha presentato i bus ibridi di nuova generazione Van Hool A330 Hyb, di cui l'azienda di Tpl bologne-

se ha acquistato due unità, con un investimento complessivo di 700mila euro.

"L'acquisto - ha precisato il Direttore Generale di TPER, Claudio Ferrari - rientra nel progetto europeo Mimosa che coinvolge, oltre a Bologna, città come Funchal in Portogallo, Gdansk in Polonia, Tallin in Estonia e Utrecht in Olanda. Tra i compiti di TPER è previsto uno studio comparativo sulle tecnologie disponibili per l'utilizzo di carburanti alternativi e la realizzazione di una miniflotta a basso impatto ambientale, con ibridi di nuova generazione come quelli che abbiamo presentato. Il progetto è in via di scadenza: avviato a ottobre 2008, dovrebbe durare quattro anni, ma abbiamo chiesto la proroga di ulteriori quattro mesi".

Il budget del progetto Mimosa per TPER è di 2.831.656 euro di costi e 1.514.292 euro di contributo. I due Van Hool acquistati sono lunghi 12

m, larghi 2,55 m, sono dotati di tre porte elettriche roto traslanti interne Van Hool e di una pedana TH di tipo manuale a ribaltamento situata sulla porta centrale. In totale possono accogliere 82 persone: 24 i posti a sedere, un posto per carrozzella, 56 in piedi e l'autista; quattro posti sono accessibili a passeggeri con ridotta capacità motoria.

I due bus sono equipaggiati con un generatore elettrico Siemens azionato da un motore diesel Man D0836 LOH-61 da 6,8 litri che sviluppa una potenza di 184 kW/250 cv ed è dotato di trattamento delle emissioni con sistema CRT (filtro di metallo sintetizzato). L'energia generata viene accumulata da super-capacitori e restituita nelle fasi di accelerazione attraverso un motore elettrico di trazione Siemens 1PV5138-4WS24, che viene in aiuto del motore endotermico e consente di ridurre i consumi e migliorare le performance.



SHIFT_

NISSAN NV400

- Da 8 a 17 metri cubi di carico
- 3 altezze, 4 lunghezze per innumerevoli configurazioni
- Manutenzione ogni 40.000 km



NUOVO NISSAN NV400 IL SUO LAVORO È ADATTARSI AL TUO LAVORO.

TUO CON LEASING
A **2,99%***

Allarga i confini del tuo lavoro con un mezzo che va oltre i limiti dei veicoli commerciali. Nuovo Nissan NV400 è il tuo strumento di lavoro resistente e comodo. Perfetto per tutti i lavori, anche quelli più difficili e complicati. Guidarlo ti darà l'impressione di essere seduto nel tuo ufficio e non su un mezzo da lavoro.

Nissan. Innovation that excites.



NISSAN.IT

SCOPRI I VANTAGGI DI NISSAN FINANZIARIA *ESEMPIO DI LEASING CALCOLATO SU NV400 VAN L1 H1 28 Q 100 CV IMMATRICOLATO COME AUTOCARRO: TOTALE IMPONIBILE € 21.427,00; ANTICIPO € 5.749,44 (COMPRESSE SPESE GESTIONE PRATICA € 300 E IMPOSTA DI BOLLO IN MISURA DI LEGGE); N.47 CANONI DA € 440,00, COMPENSIVI DI ASSICURAZIONE RC AUTO PER 4 ANNI E DI PACK SERVICE A € 999,00 CON 4 ANNI DI ASSICURAZIONE FURTO E INCENDIO (IN CASO DI ADESIONE); RISCATTO € 2.282,99; TAN 2,99%; IPT E MESSA SU STRADA INCLUSE, IVA ESCLUSA. SALVO APPROVAZIONE NISSAN FINANZIARIA. OFFERTA DELLA RETE NISSAN CHE ADERISCE ALL'INIZIATIVA VALIDA FINO AL 31/07/2012. INFORMAZIONI EUROPEE DI BASE SUL CREDITO AL CONSUMO PRESSO I PUNTI VENDITA DELLA RETE NISSAN E SUL SITO WWW.NISSANFINANZIARIA.IT; ALCUNI DEI CONTENUTI PUBBLICIZZATI POTREBBERO NON ESSERE DI SERIE, MA DISPONIBILI A PAGAMENTO SU ALCUNE VERSIONI. LA VERSIONE PUBBLICIZZATA È INSERITA A TITOLO DI ESEMPIO. MESSAGGIO PUBBLICITARIO CON FINALITÀ PROMOZIONALE. EMISSIONI CO₂ (G/KM): DA 260 A 214. CONSUMI (L/100 KM) CICLO COMBINATO DA 9,2 A 7,2.

RENAULT TRUCKS SERVIZI

SUPPLEMENTO AL N. 210 - GIUGNO 2012 DE IL MONDO DEI TRASPORTI

Particolarmente ricca la gamma dei servizi in Casa Renault Trucks

La cura del cliente priorità della Losanga

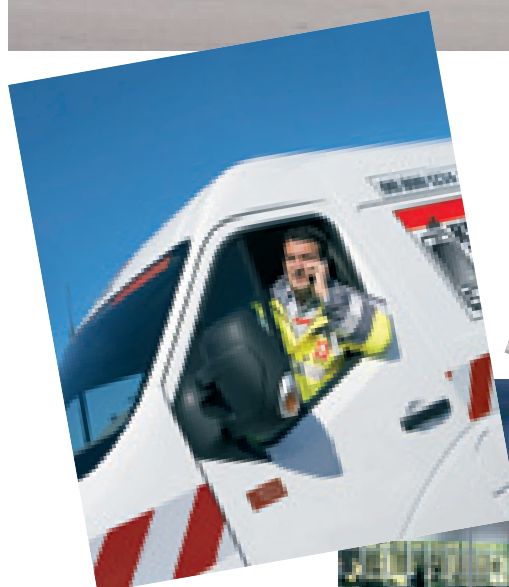
DALL'OPTIFUEL ALLE GARANZIE A 360 GRADI PER LA MIGLIORE GESTIONE DEI VEICOLI RENAULT

Il messaggio di Gino Costa



Paolo Altieri

Come un guerriero che di fronte alle difficoltà reagisce acquisendo ancora più coraggio, Renault Trucks Italia in questi anni di profonda crisi economica ha reagito con forza compiendo passi importanti nel processo di crescita della sua presenza sul mercato: prodotti sempre più innovativi ed efficienti, di conseguenza più appetibili, e soprattutto una rete di vendita e assistenza ottimizzata dal punto di vista organizzativo ed operativo per avere dealer sempre più vicini alla clientela e alle sue esigenze. La filosofia della "prossimità al cliente" sta particolarmente a cuore a Gino Costa, Amministratore unico della filiale italiana del costruttore francese.



Renault Trucks offre ai suoi clienti molteplici soluzioni per garantire la massima efficienza dei trasporti.

Paolo Altieri

Come un guerriero che di fronte alle difficoltà reagisce acquisendo ancora più coraggio, Renault Trucks Italia in questi anni di profonda crisi economica ha reagito con forza compiendo passi importanti nel processo di crescita della sua presenza sul mercato: prodotti sempre più innovativi ed efficienti, di conseguenza più appetibili, e soprattutto una rete di vendita e assistenza ottimizzata dal punto di vista organizzativo ed operativo per avere dealer sempre più vicini alla clientela e alle sue esigenze. La filosofia della "prossimità al cliente" sta particolarmente a cuore a Gino Costa, Amministratore unico della filiale italiana del costruttore francese.

"A me - dice all'inizio dell'intervista - piacciono molto le immagini. Ne cito una, quella di un amico turco, direttore dei servizi post-vendita, che spiegava come si debba passare dal medico di famiglia alla clinica dotata di laboratori ad alta tecnologia, perché ormai la diagnosi "a orecchio" non si può più fare e ci sono altri sistemi più avanzati e affidabili che permettono di fare accurate diagnosi mediche sul corpo umano. La stessa cosa vale per il mondo del camion: dobbiamo passare dalla centralità della figura del bravo meccanico di officina che capiva "a orecchio", quando c'era qualcosa che non andava, a una serie di complesse strumentazioni tecnologiche che eseguono diagnostiche complete del mezzo nel suo complesso; un mezzo, il camion appunto, che è diventato sempre più una macchina sofisticata. C'è quindi sempre più bisogno in officina di esperti qualificati che assicurino un servizio tempestivo ed efficiente al trasportatore".

Quali attenzioni Renault Trucks dedica dunque oggi al cliente, sia egli padroncino o flotta?

"Noi vogliamo offrire ai nostri clienti la possibilità di occuparsi solo del loro lavoro, che è quello di trasportare merce e portare a casa un guadagno, cosa già di per sé difficile in un momento come questo. Non intendiamo solo fornirgli un veicolo che non abbia problemi ma anche un sistema di gestione del mezzo che gli copra per quanto pos-

Gino Costa, Amministratore

Interpreti della cul

PRODOTTI SEMPRE
PIÙ RAFFINATI E
TECNOLOGICAMENTE
AVANZATI MA
SOPRATTUTTO UNA
GAMMA DI SERVIZI
STUDIATI PER
SODDISFARE LE
ESIGENZE DI OGNI
SPECIFICO CLIENTE,
SIA IN FASE DI
ACQUISTO CHE NEL
POST-VENDITA.



sibile tutte le esigenze correlate. Questo vuol dire assicurare un servizio: dall'estensione di garanzia al contratto di manutenzione. In questo abbiamo di recente rivisto il portafoglio offerte che partono ora da una griglia base di composizione di offerte ritagliate sulle esi-

genze delle aziende del settore e che comprende 160 proposte. Fino ad arrivare a un simulatore che permette di personalizzare l'offerta del contratto di servizio secondo le specifiche del cliente. Andiamo anche più in là, grazie a Optifleet, il sistema Renault Trucks per la gestione delle flotte, che mette in condizione le aziende, soprattutto le piccole e medie flotte che magari non hanno un gestionale di flotte personalizzato, di seguire a distanza il veicolo e prendere nota delle sue prestazioni così come quelle dell'autista al volante, dati e cifre fondamentali in termini di una corretta e oggi indispensabile politica di riduzione dei consumi. Non solo. I gestionali di flotta con-

sentono anche di comunicare con il veicolo, localizzarlo, gestirne i carichi. Un sistema che è già stato introdotto in alcuni Paesi e che stiamo implementando anche in Italia".

Quanti contratti di questo tipo vengono firmati per veicolo venduto?

"Purtroppo, in Italia, questo genere di operazioni non è ancora un fatto normale, acquisito. La maggior parte dei clienti oggi guarda all'immediato e alla sostituzione del mezzo e non ha avuto ancora la possibilità, e noi non siamo stati ancora talmente bravi da convincerli, di comprendere fino in fondo l'importanza di un'offerta che va a vantaggio della redditività dell'azienda. Abbiamo

per questo avviato un programma di formazione per la rete di vendita e post-vendita proprio per colmare questo gap e permettere così al cliente di capire l'importanza di questa offerta".

A che punto è il programma Optifuel che punta a trasmettere all'azienda le no-

zioni e gli strumenti essenziali per raggiungere il traguardo di una guida più efficiente?

"Anche in questo campo, come spesso succede in Italia, siamo partiti a rilento per poi avere una forte accelerazione. Un anno e mezzo fa tutto è iniziato quasi si trattasse di una fase sperimentale del programma; oggi facciamo fatica a star dietro alle richieste. Stiamo perciò raddoppiando il personale dedicato a Optifuel. Il programma è apprezzato dalle grandi flotte ma anche dai padroncini. I risparmi sono concreti e sostanziosi: oltre 4.000 euro di spesa in meno all'anno per il carburante di ogni singolo veicolo non è cosa da poco. Il tutto dopo che, a fine corso, si continua a utilizzare lo stesso veicolo e lo stesso autista. Il corso è distribuito su tre giornate: il nostro dimostratore si reca presso il cliente e come prima cosa fa una prova con l'autista nelle condizioni di guida e carico che caratterizzano una normale giornata lavorativa. Successivamente, si analizza il tutto, si fa un approfondimento teorico sullo stile di guida ma anche sulla possibilità di ricavare e monitorare i dati, così come analizzarli a posteriori da parte degli autisti e dei responsabili flotta. Poi si torna a bordo del veicolo e si ripercorre lo stesso tragitto iniziale, con lo stesso ca-

NEL PIENO DI
UNA CRISI
ECONOMICA CHE
NON ACCENNA
ANCORA A
DIMINUIRE,
RENAULT
TRUCKS
CONTINUA LA
SUA OFFENSIVA E
RAFFORZA LA
PRESENZA SUL
TERRITORIO.

unico Renault Trucks Italia

tura del trasporto

rico della volta precedente, per vedere quali risultati ottenere mettendo in pratica nozioni fondamentali. Il programma Optifuel è un successo. Quest'anno prevedevamo di fare una cinquantina di corsi ma probabilmente arriveremo a una settantina. È diventato un elemento fondamentale della nostra strategia di comunicazione e del nostro marketing".

Oggi le difficoltà più grosse per le aziende di trasporto sono legate all'accesso al credito per ottenere finanziamenti. Cosa fa Renault Trucks per affrontare questa situazione?

"Cerchiamo di articolare l'offerta di servizi finanziari attraverso la società del gruppo dedicata nel modo più flessibile possibile per venire incontro alle diverse necessità. Purtroppo, è difficile in un periodo ad alto rischio come quello che stiamo attraversando - molte aziende di trasporti hanno chiuso o sono in crisi anche per la miopia di tanti operatori che non tengono conto dei reali costi del trasporto e applicano tariffe al di sotto dei costi reali - erogare finanziamenti ad aziende i cui parametri di bilancio sono scarsi e ancora di più quando questi stessi parametri devono essere esaminati da un comitato crediti estero. In Italia si riscontra una pesante sottocapitalizzazione delle aziende, per cui i nostri parametri sono inaccettabili se visti dall'estero. Credo sia essenziale, al pari di molte grosse e sane aziende che si stanno strutturando al meglio per prepararsi alla ripresa della domanda, far sì che questa crisi sia l'occasione per risanare sostanzialmente la struttura del settore dell'autotrasporto".

Nell'ambito dei servizi sono già molte le soluzioni messe in campo. Cosa possono le case costruttrici inventarsi di nuovo a vantaggio delle aziende di trasporto?

"Credo che l'elettronica e il mondo digitale siano delle grandi opportunità da continuare a sfruttare. Si può fare

molto per incentivare la comunicazione a distanza, non solo tra autista e azienda, ma anche tra costruttore e veicolo, con strumenti come la diagnosi a distanza e gli interventi riparativi a distanza. Poi c'è tutto il comparto degli apparati di bordo che alzano il livello della sicurezza, alcuni che già equipaggiano i veicoli sul mercato, altri ancora in via sperimentale. Difficile invece immaginare, almeno nel medio termine, veicoli industriali di concetto radicalmente diverso rispetto agli attuali, cioè con capacità di carico decisamente maggiori".

Tutti i costruttori sono attrezzati per offrire ai clienti servizi sempre più efficienti.

Cosa fa la differenza tra i costruttori su questo terreno?

"Noi ci poniamo l'obiettivo quotidiano di fare la differenza con la reale convivenza con il cliente. Convivenza vuol dire saper ascoltare e comprendere le esigenze non solo in fase di acquisto di un truck, ma anche durante la vita dello stesso, ed essere sempre disponibili con il cliente per soddisfare le sue esigenze o spiegargli quale potrebbe essere la soluzione mi-

gliore. È la ragione per cui io spesso definisco i concessionari e il personale che vi lavora 'interpreti di cultura', perché devono porsi come intermediari tra la cultura del costruttore, che si pone evidentemente in una sfera più a lungo termine, più globale e più dell'alto, e la cultura del trasportatore nella sua attività professionale quotidiana, la stessa che il costruttore fa fatica a comprendere se non c'è qualcuno che crei una sorta di tra-

duzione e nel contempo sia capace di comunicare le idee innovative del costruttore in termini concreti e pratici per essere compresi dal cliente".

È migliorata la situazione da questo punto di vista negli ultimi anni?

"Credo di sì, anche perché probabilmente noi di Renault Trucks abbiamo avuto per quasi otto anni alla Presidenza un uomo di camion come Stefano Chmielewski, cresciuto tra i camion e con una grande conoscenza della realtà italiana. Chmielewski ha saputo comunicare nel modo più concreto possibile al camionista italiano il messaggio importante di Renault Trucks".

Non a caso la rete Renault

Trucks italiana negli ultimi anni si è evoluta in modo significativo...

"È una rete che continua a contare sull'attività di operatori che per la maggior parte sono con noi da decine di anni, se non dall'inizio, con quattro o cinque dealer di eccellente livello in termini di risultati qualitativi e di volumi. Tutti i nostri dealer sentono la passione per il marchio, l'orgoglio di rappresentare la Losanga e di presentare con convinzione i prodotti e i servizi Renault Trucks ai clienti. Questo ci ha permesso di crescere in termini di quote di mercato e di presenza qualitativa sul territorio. Quello che vogliamo dare alla nostra rete è una ulteriore spinta propulsiva per la crescita qualitativa: dobbiamo archiviare definitivamente situazioni in cui siamo presenti sul territorio ma non con operatori che siano in grado di garantire lo stesso livello qualitativo di chi da tanti anni ci segue, cresce e continua a svilupparsi. Vogliamo segnare una svolta in termini di qualità per avere lo stesso standard di riferimento d'eccellenza su tutto il territorio. Se non c'è una qualità intrinseca ed emozionale è difficile vivere a fianco ai clienti come invece desideriamo che tutti i nostri operatori facciano".

Si può dire che il successo di un marchio oggi è dovuto per il 50 per cento alla qualità del prodotto e per il 50 per cento alla qualità dei servizi? Quanto pesano ciascuno dei due elementi?

"Direi che è dovuto per il 35 per cento al prodotto, per il 30 per cento ai servizi e per almeno il 35 per cento alle risorse umane".





Il programma Optifuel Solutions

L'idea vincente

NON SI TRATTA DI UNA SOLUZIONE TECNICA O TECNOLOGICA PARTICOLARE, MA DI UN PACCHETTO GRAZIE AL QUALE PRODOTTI GIÀ RODATI COME IL PREMIUM STRADA O IL MAGNUM, CON POCHI AGGIUSTAMENTI MIRATI, POSSONO MIGLIORARE SENSIBILMENTE LE PROPRIE PERFORMANCE NELL'OTTICA DEL RISPARMIO DI CARBURANTE.

Inutile nasconderselo, oggi la maggior attenzione dei trasportatori si concentra soprattutto sui consumi. Gli aumenti progressivi del gasolio hanno messo tutti in difficoltà e allora quello che si chiede essenzialmente a un camion è che sia il meno assetato possibile. Ciò ha spinto tutti i costruttori a darsi da fare, sia nell'allestire modelli con potenze calmierate e aerodinamica accentuata che nell'avviare una formazione specifica dedicata agli autisti. In questo campo a brillare fin dall'inizio è stata Renault Trucks, che da anni ha varato il suo programma Optifuel.

Questo fin dall'inizio è stato pubblicizzato non come un prodotto ma come un concetto. E in effetti l'essenza del progetto Optifuel Solutions è un'idea vincente, che merita di essere esaminata con attenzione per essere capita, perché se ne apprezzino i vantaggi pratici ma anche perché se ne pesi il valore complessivo. Con questo programma infatti Renault Trucks

ha fatto, per prima, un passo avanti importante, proponendo una soluzione, pratica, funzionale, che non ha richiesto investimenti miliardari per essere sviluppata e non va neppure a pesare sui conti disastrosi delle aziende di trasporto. Non si tratta infatti di una soluzione tecnica o tecnologica particolare, ma di un pacchetto grazie a cui prodotti già rodati come il Premium Strada o il Magnum, con pochi aggiustamenti mirati, possono migliorare sensibilmente le proprie performance nell'ottica del risparmio di carburante.

Come più di recente hanno fatto tutti o quasi i diretti concorrenti, il marchio transalpino ha puntato prima sul suo modello più rappresentativo, cioè il Premium Strada trattore nella sua versione da 460 cv Euro 5 o EEV, allestito in configurazione Optifuel, il che vuol dire con il motore ottimizzato in tutte le sue parti mobili (procedimento molto simile a quello testato qualche anno fa sul prototipo Optifuel Lab), equipaggiato con

il cambio automatizzato Opti-driver +, privato però della modalità Power, quella usata per i sorpassi o per avere un surplus di potenza aumentando il numero di giri prima della cambiata (questo secondo i dati forniti del costruttore potrebbe bastare

per una riduzione del 3 per cento sui consumi) e dotato invece della funzione Optiroll, che sui falsi piani autostradali è un grado di sfruttare l'inerzia del veicolo, facendogli percorrere lunghi tratti senza consumare praticamente nulla, a cui si aggiungono una coppia di ponti 14X37, carenature laterali, uno spoiler sul tetto, cerchi ultraleggeri in alluminio, su cui sono montati i pneumatici a basso coefficiente di rotolamento della serie Michelin X Energy Savergeen.

Una "cura" a cui è stato sottoposto in tempi più recenti anche il Magnum, che ha brillato di luce propria anche in questa veste, dimostrando che a volte le dimensioni non contano.

Fin qui tutto normale, la vera novità è arrivata con la fornitura, in aggiunta ai modelli Re-



nault Trucks Optifuel di un programma di formazione per gli autisti. Quel che spesso si dimentica è infatti che il consumo, in percentuali variabili (dal 4 al 7 per cento più o meno) dipende dallo stile di guida del camionista. Il corso di formazione studiato dal marchio francese serve proprio a "insegnare" ai professionisti del trasporto come si possono mantenere le stesse medie di percorrenza stando però attenti ai consumi.

Per di più il corso non deve necessariamente essere seguito da tutti gli autisti, nel caso delle flotte è sufficiente che il responsabile del parco mezzi assimili i concetti base, per poi trasferirli con calma a tutti gli altri autisti.

Per una perfetta riuscita dell'iniziativa mancava ancora un punto. Il problema infatti diventava il come controllare che i camionisti formati mettessero in pratica quanto imparato, il come correggerne le eventuali sbavature, passando in sostanza a una fase di attivazione pratica. Scoglio superato brillantemente dato che Renault Trucks, al momento è l'unico costruttore (mentre più o meno tutti gli altri hanno attivato o stanno attivando, corsi di guida economica) che se l'è sentita di inserire nel pacchetto anche il software necessario per verificare direttamente in azienda le prestazioni dell'autista.

Il software, rivoluzionario, in questione si chiama Infomax, uno strumento mirato in grado

di dialogare direttamente con l'elettronica di bordo, oltre che la base su cui è costruita la diagnostica del costruttore. Sviluppato in proprio dalla Casa francese, Infomax nella sua versione Optifuel è in grado di rilevare i dati fondamentali per il consumo, sull'uso del freno e dell'acceleratore, di fornire insomma un quadro piuttosto preciso di come è stato utilizzato il mezzo. In più il programma è in grado di analizzare i dati ricevuti e di trarne un piano per il miglioramento delle prestazioni.

**NEL PACCHETTO
È INSERITO
ANCHE IL
SOFTWARE
NECESSARIO PER
VERIFICARE
DIRETTAMENTE
IN AZIENDA LE
PRESTAZIONI
DELL'AUTISTA.**

A questo punto il Programma Optifuel si presenta come il più completo tra quelli varati dai diversi costruttori, tanto articolato da poter coprire ogni esigenza. Ricapitolando, si parte dalla base della Optifuel Technology, soggetta a un costante sviluppo, come dimostra l'adozione l'anno scorso della già citata funzione Optiroll, per arrivare alla

formazione dei corsi Optifuel Training che vengono rigorosamente svolti da specialisti che fanno parte dell'area formazione del costruttore, e chiudere con Optifuel Infomax, che viene costantemente aggiornato tramite il servizio Optifuel News, con cui per via telematica, i vari responsabili del parco veicoli, o comunque chi è deputato dall'azienda a seguire la formazione, ricevono gli aggiornamenti e possono rivolgere domande agli specialisti del costruttore.

LA CARTA D'IDENTITÀ



Cognome - Renault Trucks

Nome - Premium 460.18 T Optifuel

Cabina - Profonda tetto alto, allestimento Excellence

Motore - Renault Trucks DXi 11, Euro 5, 10.800 cc, 6 cilindri in linea, 24 valvole, iniezione ad alta pressione (2.000 bar), iniettori pompa di seconda generazione, turbocompressore sullo scarico con intercooler e valvola Wastegate, sistema di post trattamento dei gas di scarico SCR, potenza 339 kW/460 cv a 1.800 giri/min, coppia 2.200 Nm da 950 a 1.400 giri/min.

Cambio - Automatico Optidriver + a 12 marce + 3 retromarce, con Optibrake e Optiroll.

Pneumatici - 315/70 R22,5 Energy SaverGreen.

Sospensioni - Anteriori a lame paraboliche con ammortizzatori telescopici, posteriori pneumatiche a gestione elettronica, a due cuscini d'aria e ammortizzatori telescopici.

Freni - A disco sulle quattro ruote, con ABS, EBS Full, air product management.

Pesi - Ptt 18 t, tara da 6.944 a 6.960 kg, limite max assale anteriore 7.100 kg, limite max assale posteriore 12.000 kg.

Dimensioni - Passo da 3.700 a 3.900 mm.

Serbatoio carburante - 490 litri (AdBlue 60 litri).



Il **Programma Optifuel** si presenta come il più completo tra quelli varati dai vari costruttori, tanto articolato da poter coprire ogni esigenza.

Sono tre le tipologie dei corsi

Un unico obiettivo:

UNA STRUTTURA DEDICATA DI RENAULT TRUCKS ITALIA PER I CORSI OPTIFUEL, PERCHÉ SOLTANTO CHI LAVORA TUTTI I GIORNI A CONTATTO CON LE OPTIFUEL SOLUTIONS, E HA AVUTO MODO DI ESSERE A SUA VOLTA FORMATO DIRETTAMENTE DA CHI IL PROGRAMMA L'HA IDEATO, PUÒ TRASFERIRE LE GIUSTE CONOSCENZE AGLI AUTISTI.

L'inizio è stato quasi sordina, come spesso accade anche per le idee migliori. Il mercato italiano, fatto in buona parte di aziende medio piccole è stato infatti, come vuole la consolidata tradizione conservatrice italiana, all'inizio piuttosto freddo rispetto ai corsi di guida economica inseriti nel programma Optifuel.

RICHIESTE MOLTIPLICATE

Questo almeno fino a quando non sono cominciati a circolare i primi risultati effettivi. A quel punto le richieste di sono moltiplicate, tanto da spingere il management della filiale italiana di Renault Trucks a rinforzare la piccola struttura interna che segue direttamente tutti i corsi. Anche questo è un segno di serietà, perché soltanto chi lavora tutti i giorni a contatto con le Optifuel Solutions, e ha avuto modo di essere a sua volta

formato direttamente da chi il programma l'ha ideato, può trasferire le giuste conoscenze agli autisti.

Scopo del corso, anche se forse è perfino pleonastico ribadirlo, è il trasmettere agli autisti e ai responsabili di parco le nozioni sulla guida razionale, che si rivela effica-

ce su qualsiasi mezzo la si metta in pratica, ma anche di focalizzare l'attenzione sulle potenzialità dei mezzi Renault Trucks, in particolare del cambio, sia esso l'automatizzato Optidrive + che il meccanico ZF, che devono essere sfruttati al massimo, così come i vari sistemi di rallenta-



Scopo del corso è trasmettere agli autisti e ai responsabili del parco le nozioni sulla guida razionale ma anche focalizzare l'attenzione sulle potenzialità dei mezzi **Renault Trucks**.

I CORSI A CASA DEL CLIENTE

Funzionalità e comodità

Lo svolgimento di un corso Optifuel è piuttosto semplice. Prima di tutto si svolge direttamente nella sede del cliente, con il suo mezzo e sulle percorrenze abituali dei suoi autisti. Il che è molto importante, dato che il risparmio registrato è quindi indubbiamente reale e può essere replicato quotidianamente.

Il primo giorno i formatori Renault Trucks accompagnano l'autista nel suo viaggio, senza interferire con il suo stile di guida, semplicemente segnando eventuali errori e correzioni possibili grazie alle direttive della guida razionale. Alla fine della giornata, tramite il software Infomax, vengono scaricati i dati relativi al viaggio, consumi compresi e viene effettuato il corso di guida razionale in aula, con proiezione di diapositive per illustrare meglio come e perché applicare la guida razionale.

Il secondo giorno invece da accompagnatori gli specialisti del marchio francese si trasformano in protagonisti, intervenendo con consigli mirati e supportando per tutto il viaggio l'autista. La guida razionale è in effetti piuttosto semplice da mettere in pratica, ma richiede un po' di attenzione da parte di chi guida, che deve abituarsi ad anticipare tutte le proprie mosse. Avvicinandosi a un semaforo, per esempio, è inutile accelerare, basta lasciarsi guidare dall'inerzia del veicolo, risparmiando gasolio. E in generale per rendere al meglio è richiesta una buona conoscenza del percorso.

Per questo i formatori intervengono soltanto il secondo giorno, dopo essersi appuntate tutte le caratteristiche del tragitto. Alla fine della giornata vengono nuovamente scaricati i dati, che vengono a questo punto confrontati con quelli del giorno precedente, verificando i miglioramenti.

Optifuel: Classic, Active e Light

risparmiare carburante

mento come il freno motore potenziato Optibrake, oppure i sistemi aggiuntivi Intarder ZF o Retarder Voith. Questi sono particolarmente utili per garantire una ottima velocità media commerciale, senza dover agire in maniera troppo decisa sul motore e quindi limitando il consumo di gasolio. Effetto secondario ma sempre importante è che seguendo il dogma Optifuel si tutela la meccanica del camion, riducendo i fermi macchina e i possibili inconvenienti.

A CIASCUNO IL SUO CORSO

Attualmente sono tre le tipologie di corso disponibili, a partire dalla Optifuel Classic, che si svolge nell'arco di tre giornate, di cui due vengono impegnate per la formazione degli autisti sulla guida razionale e uno per le informazioni su di un uso corretto del software Infomax. In alternativa è possibile scegliere il corso Optifuel Active, su due giorni, entrambi dedicati alla formazione degli autisti, oppure l'Optifuel Light in cui il corso di guida economica viene concentrato in una sola giornata.

Fino alla metà di aprile di quest'anno sono state ben 43 le flotte italiane che hanno



Seguendo il dogma **Optifuel** si ottiene un vantaggioso effetto secondario, ovvero la tutela della meccanica del camion che consente di ridurre i fermi macchina e i possibili inconvenienti.

scelto di far frequentare ai propri autisti un corso Optifuel. Un numero decisamente superiore a quelli riscontrati da altri marchi con prodotti similari.

Il perché è presto spiegato, i risultati reali vedono una media di risparmio del carburante che ha raggiunto il 9,02 per cento, che tradotto in euro vuol dire un risparmio medio di 5.180 euro per veicolo. Basta moltiplicare la cifra per il numero di camion che fanno parte di una flotta media italiana per capire la

portata dei vantaggi offerti dalla formazione messa in campo dal costruttore francese.

Bisogna inoltre tenere presente che si tratta di risultato medi, quindi con punte di ec-

cellenza ben superiori. E che l'uso costante dell'Infomax permette di controllare che le disposizioni della guida razionale vengano rispettate anche in seguito e quindi i risultati ottenuti durino nel tempo.

LE CIFRE DEI CORSI OPTIFUEL

Aziende italiane che hanno scelto i corsi Optifuel:	43
Risparmio medio di carburante ottenuto:	- 9,02%
Risparmio medio in Euro per veicolo:	- 5.180

EFFICACIA DEGLI OPTIFUEL TOUR IN TUTTA EUROPA

Massiccia risposta delle aziende di trasporto

Viste le solide basi su cui poggia l'offerta Optifuel di Renault Trucks, non stupisce che la risposta da parte delle aziende di trasporto sia stata positiva, anzi entusiasta.

Questo anche grazie agli Optifuel Tour organizzati dal costruttore; fino a questo momento sono stati tre quelli che hanno attraversato l'Europa.

L'ultimo con ben nove tappe in altrettante nazioni europee (Italia, Romania, Bulgaria, Ungheria, Slovacchia, Repubblica Ceca, Danimarca, Germania, Turchia), il che ha permesso agli specialisti Renault Trucks di illustrare l'intero programma dei Optifuel Solutions a più di 500 clienti.

Un approccio rivelatosi azzeccato vista la pron-

ta risposta delle aziende e la conseguente massiccia adesione ai corsi di formazione a cui hanno già partecipato più di 21mila autisti di tutta Europa. Un numero in costante aumento.

Alle manifestazioni a livello continentale hanno fatto da sponda quelle organizzate dalle singole sedi nazionali del costruttore.

In Italia gli Optifuel Tour sono stati già due, il primo che ha coinvolto le regioni del Centro Sud, il secondo quelle del Nord Italia, con più di 120 aziende che hanno seguito la presentazione del programma e testato su di un percorso stradale le caratteristiche del Premium 460 T e del Magnum 480T, cioè i due modelli le cui caratteristiche meglio si sposano con il programma Optifuel.

LE TESTIMONIANZE DELLE AZIENDE CHE HANNO TRAFILERIA MAURI

Toccato con mano il sensibile calo dei consumi

È QUANTO SOTTOLINEA IL TITOLARE DELL'AZIENDA DI CESANA BRIANZA, LETTERALMENTE ENTUSIASTA DEL PROGRAMMA OPTIFUEL, LE CUI INDICAZIONI SULLA GUIDA "INTELLIGENTE" HANNO CONSENTITO UN RISPARMIO DI CARBURANTE NELL'ORDINE DEL 7-10 PER CENTO. E DI QUESTI TEMPI...

CESANA BRIANZA - Poca importanza hanno le dimensioni e la tipologia di una flotta, i corsi del Programma Optifuel garantiscono comunque un ottimo livello di risparmio. Che può rivelarsi interessante anche per chi non fa della movimentazione su gomma il proprio business principale, come la Trafileria Mauri di Cesana Brianza, in provincia di Lecco, azienda leader nella

produzione di acciai trafilati a freddo, che si occupa direttamente del trasporto della materia prima e della distribuzione del prodotto finito.

FIDUCIA BEN RIPOSTA

Seguita dalla concessionaria V.A.I., la Trafileria Mauri dispone di una flotta di otto mezzi, tutti della gamma Pre-

mium. Si tratta nel dettaglio di quattro trattori, tre Premium HR 450T e un Premium HR 420T e di altrettante motrici, un Premium HR 450 3 assi, un Premium HR 460 sempre a tre assi e due Premium HR 450 a quattro assi (1 + 3).

A partecipare al corso è stato tra gli altri lo stesso titolare, Renato Mauri, che si occupa direttamente della gestione del parco mezzi, che è stato accompagnato da Giovanni Castelnuovo e Anna Sessa come responsabili del software Infomax e dagli autisti Cesare Scarrone e Alessandro Campus.

Per la parte pratica sono stati utilizzati due Premium HR 450 T Euro 5, con cambio

automatizzato AT 2412C DD con Optibrake, senza rallentatore, il primo con alle spalle 215mila km, mentre il secondo ne aveva già circa 345mila sul contachilometri. Per il test sono stati percorsi in normale assetto lavorativo 200 km, dalla sede di Cesana Brianza fino a Brescia e ritorno, un tracciato per i due terzi composto da strada statale e tangenziale, per il resto da autostrada.

VANTAGGI GARANTITI

Il primo veicolo ha fatto registrare una diminuzione dei consumi da 41,3 a 37,1 litri per 100 km, risparmiando in totale 4,2 litri, il 10,17 per cento in meno. Il secondo Premium ha ridotto i propri consumi da 39,1 a 36 litri per 100 km, che corrispondono sul percorso a 3,1 litri in meno, il 7,93 per cento.

Cogliendo fin da subito le potenzialità del programma Optifuel, il titolare dell'azienda ha imposto che a frequentare la parte teorica sulla guida razionale fossero tutti gli autisti e buona parte del personale d'ufficio, quindi hanno potuto seguire le indicazioni dei formatori Renault Trucks otto autisti, i due titolari, i due responsabili Infomax, una segreteria e un addetto al carrello elevatore. L'esposizione delle proprie esperienze da parte degli autisti e molte domande hanno di fatto dilatato i tempi della discussione, rendendo il tutto molto più efficace. In particolare si è creato un clima di giusta competizione tra i vari autisti, che hanno richiesto consigli personalizzati sull'uso ideale degli equipaggiamenti del proprio camion, in modo da poter fare meglio dei colleghi.

Per lo stesso motivo nei giorni successivi al corso molti camionisti della Trafileria Mauri hanno contattato il team Optifuel, con l'intento di richiedere chiarimenti e ottenere ulteriori consigli. In più l'azienda ha predisposto fin da subito un calendario di estrazione dei dati dei veicoli attraverso il sistema Infomax, in modo da poter controllare i miglioramenti delle performance dei vari autisti.



Uno dei **Premium** che fanno parte della flotta di otto mezzi di proprietà della **Trafileria Mauri**.

SEGUITO I CORSI DI FORMAZIONE OPTIFUEL

CARRÈ DI VICENZA - L'efficacia del Programma Optifuel non è legata soltanto all'utilizzo dei Premium. Anche con il Magnum si possono ottenere risultati molto incoraggianti. Lo dimostrano i responsi ottenuti dai formatori Renault Trucks alla fine del corso tenuto per il trasportatore Alpina Italiana, di Carrè in provincia di Vicenza, il cui concessionario di riferimento è la Pesce Edoardo V.I.

Si tratta di un'azienda che si occupa di trasporti sia a temperatura controllata che con l'uso di semirimorchi telonati e centinati, percorrendo rotte nazionali e internazionali. Le tratte consuete sono verso la Grecia, la Spagna e la Russia. La sede veneta dell'azienda comprende un grande capannone in cui si svolge un'attività logistica e una palazzina direzionale moderna e funzionale, oltre a un'officina attrezzata per la manutenzione di trattori e semirimorchi, gestita da Vladimir Novakovic, che è anche il responsabile della flotta e l'addetto alla gestione del programma Infomax.

GRANDE SODDISFAZIONE

I valori di risparmio ottenuti hanno molto soddisfatto il titolare Roberto Sartori, la cui flotta comprende in totale trentasei camion. Si tratta in buona parte di trattori Magnum 500T, ben dodici, a cui si aggiungono altri 15 trattori, cinque Premium HR 460T, due Premium HR 450T, quattro Premium HR 440T, tre Premium HR 420T e un esemplare di un altro marchio. Oltre a questi sono a disposizione nove motrici, tre Magnum 380.26, due Premium 420.26, un Midlum 220, un Midlum 250 e due esemplari di altri marchi.

Al corso di formazione hanno partecipato oltre a Novakovic, due autisti, Edi Rosanda e Omer Kovacevic, alla guida di altrettanti trattori Magnum 500T, con cambio Optidriver AT 2512C, con Optibrake ma senza rallentatore idraulico, il primo con circa 425mila km di utilizzo, il secondo



ALPINA ITALIANA

Al risparmio sulle rotte internazionali

QUASI IL 14 PER CENTO IN MENO IL CONSUMO DI GASOLIO SEGUENDO GLI INSEGNAMENTI DEL PROGRAMMA OPTIFUEL: È QUANTO HANNO POTUTO VERIFICARE IN DIRETTA GLI AUTISTI DELL'AZIENDA DI TRASPORTO VICENTINA.

con 478mila.

Teatro della prova un percorso dalla sede dell'azienda a Trento e ritorno, per un totale di 269 km, di cui la metà in tangenziale e il resto su strada statale, quasi sempre su terreno collinare.

REDDITIVITÀ IN PRIMO PIANO

Da parte dei partecipanti ha raccolto molto interesse l'illustrazione pratica dell'enorme quantità di gasolio sprecata tenendo inutilmente il veicolo acceso al minimo, così come l'accurata spiegazione del funzionamento

delle dotazioni di bordo, con una particolare attenzione ai rallentatori, che gli autisti della Alpina Italiana erano soliti far agire in corrispondenza a un basso numero di giri del motore. Nessun problema invece nel migliorare l'efficienza e i consumi ottimizzando le prestazioni del cambio automatizzato già utilizzato d'abitudine. È bastato chiarire, con l'ausilio dei grafici delle curve di coppia e di potenza, il perché si debba mantenere il numero di giri del motore all'interno della zona verde del contagiri, cioè in un arco compreso tra i 1.000 e i

La **Alpina Italiana** di Carrè di Vicenza si occupa di trasporti su tratte nazionali e internazionali.

1.500 giri al minuto.

Particolare attenzione è inoltre stata rivolta nel sensibilizzare i camionisti sul tema della sicurezza, da raggiungere riducendo lievemente la velocità, il che consente di ottenere sensibili risparmi senza penalizzare i tempi di consegna. Le condizioni, meteorologiche e del traffico, molto simili nei due giorni di test hanno reso i risultati molto aderenti alla realtà. Il che, visto il livello raggiunto, garantisce un risparmio molto redditizio per il trasportatore.

MONITORARE I MIGLIORAMENTI

Il veicolo 1 è infatti passato da un consumo di 40,2 a uno di 34,6 litri per 100 km, risparmiando quindi sul percorso 5,6 litri, un 13,93 per cento. Il veicolo 2 è passato da 41 a 35,9 litri, sempre per 100 km, con un risparmio di 5,1 litri, un 12,44 per cento.

Il responsabile del parco mezzi, d'accordo con la direzione aziendale, si è già organizzato per pianificare un calendario di controlli dei dati relativi ai veicoli attraverso Infomax, in modo da monitorare i miglioramenti delle abitudini di guida degli autisti.

Come risponde Renault Trucks alle esigenze dei trasportatori per ridurre i costi di gestione dei veicoli

Un vero e proprio ombrello protettivo

IL LIVELLO DEI SERVIZI POST-VENDITA, DELLE GARANZIE E DELLA MANUTENZIONE È FONDAMENTALE PER LA SCELTA DI ACQUISTARE I VEICOLI DI UN COSTRUTTORE RISPETTO AGLI ALTRI PRESENTI SUL MERCATO.

Quello che serve oggi ai trasportatori sono certezze, soprattutto sui costi di gestione, già resi fin troppo imprevedibili dagli aumenti indiscriminati del prezzo del gasolio. Il livello dei servizi post-vendita, delle garanzie e della manutenzione è dunque fondamentale per la scelta di acquistare i veicoli di un costruttore rispetto agli altri presenti sul mercato. A questi viene infatti oggi accordata un'importanza che ormai sta alla pari, o quasi, con le caratteristiche dei mezzi. Renault Trucks in questo campo ha studiato una serie di prodotti modulari, che vanno a coprire ogni possibile esigenza di un'azienda gestita in modo moderno e funzionale.

La base di partenza è la copertura rischi tecnici, cioè quella che normalmente viene chiamata estensione di garanzia, che va a coprire tutta la gamma, seppure in modalità diverse. Si va quindi dal limite massimo di cinque anni o 300mila km per le gamme Master e Maxity, ai 60 mesi oppure 800mila km dei trattori pesanti destinati alla linea. L'intero ventaglio delle proposte del costruttore francese è racchiuso sotto la denominazione Expandys, che comprende tutta una serie di personalizzazioni.

La base di partenza è il contratto Standard, che va a coprire esclusivamente la

catena cinematica, cioè motore, cambio e ponte. Chi preferisce una copertura più completa può invece ricorrere all'opzione Maxy, che offre un livello molto vicino a quello della normale garanzia contrattuale. In questo modo per un periodo che per Magnum e Premium Strada comprende i classici due anni di garanzia sul nuovo più altri tre anni di estensione, ci si mette al riparo da qualsiasi guasto, con la certezza di un costo fisso che permette di evitare

spiacevoli sorprese.

Queste sono le caratteristiche di base, su cui come già detto è possibile intervenire, personalizzando l'offerta in base alle proprie necessità di chilometraggio o durata, senza che però il contratto si faccia troppo complicato. Uno dei maggiori vantaggi offerti da Expandys è infatti che si tratta di un'offerta molto trasparente, molto immediata.

Non stupisce quindi che la penetrazione dei servizi di estensione della garanzia sia in continua crescita e che abbia già raggiunto livelli superiori al 50 per cento dei veicoli fatturati dal costruttore.

Altro caposaldo per Renault Trucks nel settore del post-vendita è il servizio

Start & Drive di manutenzione programmata ed eventuale riparazione; anche in questo caso si tratta di uno strumento personalizzabile, con contratti scalabili a seconda delle esigenze delle singole aziende.

Per lo Start & Drive l'entry level è rappresentato dal contratto Service, in cui è compresa essenzialmente la manutenzione ordinaria. Il secondo step, denominato Performance, arriva a invece a inglobare la copertura dei rischi tecnici riguardanti la catena cinematica e quindi ancora motore, cambio e ponte, arrivando a un livello che va a intersecarsi con quello standard della garanzia Expandys.

Chi cerca una soluzione che lo metta al riparo da



La base di partenza è la copertura rischi tecnici, cioè quella che viene chiamata estensione di garanzia, che va a coprire tutta la gamma, seppure in modalità diverse.

IL CONTRATTO DI COPERTURA RISCHI TECNICI

Con Expandys nessuna sorpresa spiacevole



È davvero impressionante il livello di efficienza raggiunto dal contratto di copertura rischi tecnici Expandys nella sua versione Maxy. Senza voler compilare uno sterile elenco delle parti che possono essere riparate o rimpiazzare a costo zero per il cliente, vale la pena di citare qualche elemento come il climatizzatore oppure il frigorifero interno, che solitamente vengono trascurati e che invece quando si rompono possono dare parecchi grattacapi.

Oltre a questi viene coperta ogni parte del telaio, compresa la ralla, l'impianto elettrico e tutta la dotazione di fari, la cabina, il sistema APM che gestisce e regola la corretta pressione di tutte le componenti pneumatiche del veicolo (freni, frizione, sospensioni, impianti ausiliari), gli assi, lo sterzo e gli equipaggiamenti ausiliari del motore, come il serbatoio o il sistema Scr per la riduzione delle emissioni. Tutto quello che non abbiamo citato è coperto anche dal contratto Standard.

qualsiasi problema ha poi a sua disposizione il livello Excellence, in cui risultano compresi anche i materiali a usura come ad esempio le pastiglie dei freni o il disco della frizione, il tutto secondo le quantità concordate al momento della stesura del contratto, oltre a una copertura rischi completa, coincidente con quella del livello Maxy di Expandys.

I vantaggi di una copertura di questo livello sono evidenti, oltre a mettersi al riparo da fermi macchina prolungati, che risultano comunque già ridotti da una manutenzione costante ed efficace, il trasportatore ha la certezza di una rata fissa e quindi di un costo certo, molto utile per migliorare la gestione della propria azienda. In più l'importo viene corrisposto attraverso una cifra mensile e quindi in pratica rateizzato, con la garanzia aggiuntiva offerta dalla qualità delle prestazioni erogate dalla rete di officine autorizzate Renault Trucks che utilizzano per le riparazioni soltanto ricambi ufficiali certificati.

Il ricorso al contratto di manutenzione Start & Drive, soprattutto nella versione Excellence, inserisce

il cliente Renault Trucks in una sorta di white list; infatti, arrivati in officina se il componente da riparare o sostituire è coperto dal livello di servizio scelto, la riparazione può partire immediatamente, senza che nulla venga addebitato al cliente, se non per evidenti casi di cattivo utilizzo.

Altro vantaggio da non sottovalutare è la possibilità di essere trainati, nel caso si verifichi un guasto immobilizzante, sia che ciò succeda su di una normale carreggiata che in autostrada, fino alla officina Renault Trucks più vicina, il tutto sempre compreso nella rata mensile corrisposta.

RENAULT
TRUCKS IN
QUESTO CAMPO
HA STUDIATO
UNA SERIE DI
PRODOTTI
MODULABILI,
CHE VANNO A
COPRIRE OGNI
POSSIBILE
ESIGENZA DI
UN'AZIENDA
GESTITA IN
MODO MODERNO
E FUNZIONALE.

Un ulteriore complemento per chi opera sulle lunghe distanze è dato dalla polizza Go 24, con cui è garantito l'indennizzo al cliente se il fermo macchina si prolunga per più di dodici ore. In quel caso si ricevono 200 euro di buoni ricambi per ogni 24 ore di stop forzato, fino a un massimo di 60 ore e dei corrispettivi 800 euro. Buoni che possono essere in seguito utilizzati per pagare la normale manutenzione del camion. Delle facilitazioni offerte da Go 24 fa parte anche la consegna di ricam-



Visto il livello, non stupisce che la diffusione dei contratti **Start & Drive** sia in costante aumento. Attualmente, la loro penetrazione sul mercato italiano può essere stimata tra il 15 e il 20 per cento.

bi rapida che può avvalersi in caso di necessità di un servizio di taxi in grado di raggiungere in tempi brevi ogni officina operante in Italia o in Europa.

Per rispondere alle necessità di chi acquista un veicolo Renault Trucks usato, il costruttore francese ha lanciato da poco un nuovo servizio, molto richiesto dalla rete. Si tratta di una speciale garanzia che copre gli usati del brand commercializzati dai concessionari sotto il marchio Truckplus. Due le proposte, una Light e una Full che comprende anche l'even-

tuale traino. In entrambi i casi la copertura prevista interessa sempre, con un diverso grado di completezza, la catena cinematica.

La garanzia Truckplus, come più in generale tutti i servizi Renault Trucks, è modulabile secondo le esigenze dei clienti, arrivando come massimo a un anno di copertura.

Visto il livello non stupisce che la diffusione dei contratti Start & Drive sia in costante aumento. Attualmente la loro penetrazione sul mercato italiano può essere stimata tra il 15 e il 20 per cento.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER*

OPTIFUEL PROGRAMME

Un pack completo per ridurre il consumo di carburante

Optifuel Training + Optifuel Infomax: una formazione personalizzata da sviluppare presso i clienti e degli strumenti di analisi per tener sotto controllo l'utilizzo dei veicoli. Di che garantirsi fino al -15% di economie a livello di una flotta.

Noi consigliamo Renault Trucks Oils e Renault Trucks Financial Services

www.renault-trucks.it



*Renault Trucks mantiene gli impegni

