



IL MONDO DEI TRASPORTI

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

GORENT-SCANIA Fabbri-Fenoglio Paladini dell'ecologia

Altieri a pagina 4



Fiat Professional irrompe nel mondo dei pickup LA SFIDA DI FULLBACK

Non ce n'è per nessuno. Fiat Professional lancia un'offensiva di mercato che non potrà non incidere profondamente sui futuri trend del mercato dei veicoli commerciali, in Italia e all'estero. Merito di una gamma prodotti in via di totale rinnovamento e di un'organizzazione sempre più specialistica ed esplicitamente dedicata al cliente professionale. Il brand si presenta sul mercato come full liner, in grado cioè di proporre veicoli per ogni esigenza di trasporto, con modelli, configurazioni e versioni capaci di intercettare le richieste di ogni singolo professionista. Apripista di questa aggressiva strategia è il Fullback, pick up da 1 tonnellata che anticipa altre due importanti novità che caratterizzano il 2016 di Fiat Professional: il nuovo Fiorino e il Talento, successore del mitico Scudo.

Servizio a pagina 42

Primo piano

Patrizia Travascio
di Fiat Professional



Intervista a pagina 3

SPECIALE PNEUMATICI

LA FIERA DI ESSEN
PALCOSCENICO
SOPRATTUTTO PER
CONOSCERE TENDENZE
E NOVITÀ DEL SETTORE
DEI PNEUMATICI GIGANTI
PER L'AUTOTRASPORTO



Servizi da pagina 20

Iveco

Eurocargo campione
di innovazione



Campanella a pagina 10

Fassi Gru

In Emilia-Romagna
nuova realtà
al servizio dei clienti



Servizio a pagina 39



Mercedes-Benz

Grazie a Internet la Casa tedesca con Truck
Always on dà il via a una vera rivoluzione

Servizio a pagina 8



Renault Trucks

Con il lancio del Maxity in versione Euro 6
si completa l'offerta di veicoli ecologici

Basilico a pagina 14

Mercedes-Benz festeggia il compleanno sulle strade della Basilicata

Sprinter vent'anni di successi

Mercedes-Benz Vans Italia ha scelto le straordinarie suggestioni di un paesaggio autentico come quello della Basilicata per celebrare nel migliore dei modi i vent'anni dell'ammiraglia Sprinter. Disponibile oggi con la serie limitata Edition Sprinter.

Servizi da pagina 44



— FULLBACK — PROVATE A FERMARLO



IL PICK-UP 4X4 DI FIAT PROFESSIONAL COSTRUITO PER TE E PER IL TUO LAVORO.

• **FULL CAPACITY:** CAPACITÀ DI CARICO FINO A 1.000 KG - CAPACITÀ DI TRAINO FINO A 3.100 KG • **FULL POWER:** MOTORE COMPLETAMENTE IN ALLUMINIO - CAMBIO AUTOMATICO A 5 MARCE • **FULL TRACTION:** TRAZIONE 4X4 - SELETTORE ELETTRONICO 4WD



PROFESSIONISTI COME TE

FIAT PROFESSIONAL - PATRIZIA TRAVASCIO

Più forte la squadra marketing

PATRIZIA TRAVASCIO, RESPONSABILE RETE E COMUNICAZIONE NELL'ÉQUIPE DI MARKETING & COMMUNICATION GUIDATA DA ROBERTO FUMAROLA, È TRA I PROTAGONISTI DELLA NUOVA OFFENSIVA IN TERMINI DI IMMAGINE E NUOVE INIZIATIVE DEL COSTRUTTORE LEADER NEI VEICOLI COMMERCIALI LEGGERI. CLASSE 1978, DI ORIGINI LUCANE, CON BRILLANTE ENTUSIASMO E CREATIVITÀ PROPONE E REALIZZA IDEE PER FAR CONOSCERE LE CARATTERISTICHE VINCENTI DELLA GAMMA E CONTRIBUIRE ALL'AUMENTO DELLE VENDITE.

PAOLO ALTIERI
TORINO

Leader di mercato nel segmento dei veicoli commerciali leggeri, Fiat Professional non per questo “dorme sugli allori”: accanto a un’offensiva di prodotto che vede quest’anno lo sbarco sul mercato dei nuovi Fiat Fiorino, Talento e Fullback, non mancano iniziative anche singolari, rivolte al mondo professionale. Ad esempio l’offerta rivolta alle professioniste: a imprenditrici che acquistavano un veicolo commerciale è stata fornita per un anno una Fiat 500 X; l’iniziativa l’anno scorso ha riscosso un grande successo e sarà ripetuta quest’anno.

Dietro questo nuovo ap-proccio, quest’innovativa modalità di aggressione al mercato c’è uno staff, coordinato da Roberto Fumarola, che con uno spirito di squadra punta a una costante analisi

del mercato, delle sue evoluzioni e quindi delle nuove esigenze e, nel contempo, risponde con idee e iniziative nuove, frutto di manager brillanti e motivati. Tra questi Patrizia Travascio, classe 1978, dal 2010 in Fiat Professional, attualmente Responsabile Rete e Comunicazione nell’équipe di Marketing & Communication.

Nata e cresciuta a Torino, alle prime battute di un colloquio con Patrizia Travascio impossibile non notare uno spirito creativo, una capacità relazionale e un’apertura a nuove prospettive: caratteristiche tipiche di chi ha origini lucane. I genitori Maddalena e Sestino Travascio giunsero a Torino negli Anni Settanta da quel di Castronuovo di Sant’Andrea, piccolo paese in provincia di Potenza. In una famiglia modesta, semplice, un ambiente dominato dai valori di lavoro e famiglia, Patrizia Travascio - terza di tre

figli - cresce conoscendo presto il mondo dell’automotive: il padre Sestino è operaio Fiat. Quei valori restano punti fermi anche quando, desiderosa di proseguire gli studi universitari, per mantenerli si dedica a ogni tipo di lavoro possibile: promoter nei supermercati, call center nei weekend ecc. Nel 2004 si laurea in Economia e, dopo aver affiancato il professor Giorgio Puricelli nei Master universitari, nel 2005 entra nel Gruppo Fiat iniziando da Sava Rent, nel settore del noleggio.

Un passato che lei, oggi in un ruolo manageriale di punta nel principale player italiano del settore dei veicoli commerciali leggeri e mamma di due gemelli (Alessandro e Beatrice di 4 anni), ricorda con un sorriso: quell’impegno giovanile le è rimasto come caratteristica ogni qualvolta occorra affrontare le difficoltà della vita. E le permette di trovare, escogitare nuove

strade. “Occuparsi di marketing - afferma Patrizia Travascio - per me vuol dire, in un mondo che cambia continuamente nelle sue dinamiche, trovare gli strumenti adatti a far conoscere ai clienti e ai potenziali clienti i nostri veicoli e le loro caratteristiche vincenti, in ultima analisi con l’obiettivo di contribuire ad aumentare le vendite”. Marketing nel suo caso applicato a una categoria quale quella dei veicoli professionali...

“Quando parlo del mio lavoro con colleghe che si occupano di altri settori - prosegue la manager Fiat Professional - spesso trovano assurdo che io possa avere passione, invece devo ammettere che trovare idee innovative in questo settore è davvero una sfida avvincente. E quando ottieni dei risultati il senso di soddisfazione è ineguagliabile. Un esempio? Quando abbiamo aperto, primi in Italia, il servizio di supporto fiscale



Patrizia Travascio

per i nostri clienti, con esperti a loro disposizione: nel giro di qualche giorno hanno cominciato a richiedere consigli, a inviare segnalazioni trovando utile questo servizio. In Fiat Professional non c’interessa la guerra dei prezzi: siamo leader di mercato, siamo full liner e intendiamo differenziarci in altro modo”.

Da Pinerolo, dove oggi risiede, Patrizia Travascio raggiunge Torino alla guida della company car Fiat 500 X, ma ben ricorda la sua prima auto: una Fiat 500 bianco perla acquistata con grossi sacrifici. Ogni anno fa visita alla “sua”

Lucania, per ritemprarsi nella proverbiale tranquillità, magari leggendo un libro di storia. Senza mai sentirsi “arrivata” sul piano professionale. “Pensare di aver raggiunto un obiettivo - afferma in conclusione - inibisce la creatività: sul lavoro ho sempre voglia di cambiare, ecco perché in Fiat Professional si lavora bene. Il dinamismo non manca mai, soprattutto quando al timone della squadra c’è un maestro come Roberto Fumarola, con il quale si può veramente decidere in squadra, con un confronto positivo che fa nascere nuove idee”.

MERCATO

Autocarri su, autobus giù

SECONDO I DATI DIFFUSI DALL’ANFIA, IL PRIMO QUADRIMESTRE DEL 2016 PROSEGUE IL TREND POSITIVO DEL MERCATO DEGLI AUTOCARRI E DI QUELLO DEI RIMORCHI E SEMIRIMORCHI PESANTI, CRESCIUTI A DOPPIA CIFRA RISPETTIVAMENTE DEL 27,4 E DEL 39,3 PER CENTO. NEGATIVA LA SITUAZIONE PER QUANTO RIGUARDA GLI AUTOBUS, IN CALO DEL 12,9 PER CENTO A 882 IMMATRICOLAZIONI.

FABIO BASILICO
TORINO

È un periodo roseo per l’industria del veicolo pesante. Il primo quadrimestre del 2016 prosegue il trend positivo inaugurato dal settore, consuntivando una crescita a doppia cifra sia del segmento autocarri che del segmento rimorchi e semirimorchi pesanti che hanno rispettivamente messo a segno un +27,4 e un +39,3 per cento di aumento dell’immatricolato. Secondo i dati comunicati da Anfia, nel solo mese di aprile sono stati rilasciati 1.724 libretti di circolazione di nuovi autocarri, il 61 per cento in più dello

stesso mese del 2015, e 1.160 libretti per rimorchi e semirimorchi pesanti, cioè con Ptt superiore a 3.500 kg, il 33,2 per cento in più. Il totale libretti di circolazione del primo quadrimestre ammontano a 6.292 per gli autocarri e a 5.121 per rimorchi e semirimorchi pesanti.

Nel dettaglio, gli autocarri medi con Ptt da 3,5 a 16 t sono cresciuti da gennaio ad aprile del 23 per cento, mentre gli autocarri pesanti oltre le 16 t sono aumentati del 28,6 per cento. Le immatricolazioni di autocarri rigidi sono state 3.098, ovvero il 27,5 per cento in più, quelle di trattori stradali 3.194, il 27,3

per cento in più. Le immatricolazioni di rimorchi sono aumentate del 43,6 per cento, quelle di semirimorchi del 39 per cento.

In Italia, quasi l’80 per cento del traffico interno delle merci avviene su gomma, escludendo mare e aereo. L’Istat ci dice che il 53 per cento delle tkm di merci è movimentato su distanze di percorrenza entro i 300 km, il 29 per cento oltre i 500 km. Il trasporto delle merci sulle brevi e medie distanze (grosso modo al di sotto di 300 km) continuerà a essere effettuato in larga misura da autocarri. Su distanze fino a 300 km, infatti, il trasporto stradale risulta praticamente imbattibile per flessibilità, velocità e possibilità di consegna “porta a porta”.

L’obiettivo dell’Unione europea è trasferire, entro il 2030, il 30 per cento del trasporto su gomma ad altri modi di trasporto (ferroviario o marittimo). Per raggiungere questi obiettivi, l’Italia ha di fronte a sé una strada in salita, percorribile solo introducendo misure strutturali e pianificando investimenti prolungati nel tempo. Precisa l’Anfia: “Le misure adottate finora dal Governo, che puntano a piani di sviluppo pluriennale delle imprese di autotrasporto e contribuiscono allo sviluppo della green economy, favoriscono una rapida sostituzione dei mezzi, con l’immissione su strada di autocarri con ridotti standard e-

missivi e ad alimentazione alternativa, nonché di semirimorchi adatti all’intermodalità marittima e ferroviaria”.

Meno rosea la congiuntura del mercato degli autobus con Ptt superiore a 3.500 kg, che ad aprile ha registrato una contrazione del 12,2 per cento, con un totale di 238 libretti rilasciati, mentre nel primo quadrimestre gennaio-aprile la flessione si attesta al 12,9 per cento, con 882 libretti rilasciati.

“Il mercato degli autobus - è l’analisi dell’Anfia - è andato ridimensionandosi di anno in anno, con un pesante impatto sul relativo comparto industriale. Nel 2015, la produzione domestica di autobus, pur recuperando rispetto ai volumi asfittici del 2014 (289 veicoli) si è ridotta a 765 unità dalle 2.867 prodotte nel 2006, il 73 per cento in meno. Nel primo trimestre 2016 sono stati prodotti appena 167 autobus, in calo dell’11 per cento sullo stesso trimestre del 2015. Il ritardo nella pubblicazione del piano di riparto delle risorse stanziate lo scorso anno e destinate al rinnovo del parco, in assenza del quale le gare d’acquisto non possono partire, determina lo stallo del mercato e della produzione”.

“È evidente - aggiunge l’Anfia - che solo attraverso un piano di investimento pluriennale nel TPL si può garantire il rinnovo del parco circolante e, al contempo, la ripartenza di una rinnovata e

rafforzata industria nazionale. Quest’ultima, a oggi, lavora a meno della metà della sua capacità produttiva, mentre, con la ripartenza delle gare, potrebbe più che raddoppiare la sua produzione. Con il riavvio dello stabilimento campano di Flumeri (Iveco Bus), ad esempio, cesserebbe la cassa integrazione straordinaria per circa 300 lavoratori”.

Nel primo quadrimestre, gli autobus urbani con Ptt superiore a 3,5 tonnellate sono calati del 61,9 per cento arrivando a 123 immatricolazioni contro le 323 dello stesso periodo dello scorso anno. È il

dato peggiore dell’intero comparto trasporto passeggeri. In calo anche le immatricolazioni di interurbani, con - 23,6 per cento, e dei midibus con -47,1 per cento. Se il segmento urbano soffre, il turistico dà segnali positivi che controbilanciano l’andamento generale del comparto. Da gennaio ad aprile sono stati immatricolati 316 mezzi contro i 265 del primo quadrimestre 2015; la crescita è del 19,2 per cento. In crescita anche il mercato dei minibus e quello degli scuolabus, rispettivamente del 14,7 e del 66,2 per cento.



IL MONDO DEI TRASPORTI

MENSILE DI POLITICA, ECONOMIA, CULTURA E TECNICA DEL TRASPORTO

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

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

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

SEDE LEGALE
Via Stresa 15 - 20125 Milano

EDITORE Vega Editrice

PRESIDENTE Luisella Crobu

DIRETTORE EDITORIALE Cristina Altieri

CONDIRETTORE EDITORIALE Vincenzo Lasalvia

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

PROMOZIONE Piero Ferrari

IMPAGINAZIONE E FOTOCOPOSIZIONE
Varano, Busto Garolfo (Milano)

STAMPA
Reggiani spa, Brezzo di Bedero (VA)

Il Mondo dei Trasporti è registrato presso il Tribunale di Milano numero 327 del 4/5/1991 - Abbonamento annuo: Italia Euro 50,00, estero: Euro 150,00 - Banca d'appoggio: UniCredit Banca - Agenzia 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).

GORENT PROMUOVE IL NETWORK “THINK GREEN. THE ENVIRONMENT: GOOD FOR BUSINESS”

Verde è il colore del business



È STATO PRESENTATO A FIRENZE IL NETWORK EUROPEO “THINK GREEN. THE ENVIRONMENT IS A GOOD BUSINESS”, IDEATO E PROMOSSO DA FURIO FABBRI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI GORENT, LEADER IN ITALIA NEL SETTORE DEL NOLEGGIO DI VEICOLI PER I SERVIZI DI IGIENE URBANA. “VOGLIAMO INCREMENTARE - HA DETTO FABBRI - L’IMPEGNO DELLE IMPRESE NEL PROCESSO PER LA RIDUZIONE DELL’IMPATTO AMBIENTALE E VELOCIZZARE IL BISOGNO DI RENDERE SOSTENIBILE IL FARE IMPRESA”.

PAOLO ALTIERI
FIRENZE

La tutela ambientale da emergenza reale a sfida per un business di successo e rispettoso della Terra e del suo fragile ecosistema. E’ l’ambizioso progetto di “Think Green. The environment is a good business”, il nuovo network di imprese, con sede a Bruxelles, nato per sostenere le aziende associate nella realizzazione di interventi e investimenti volti alla riduzione dell’impatto ambientale, migliorando le proprie leve competitive sul mercato. Fare affari rispettando l’ambiente: una rivoluzione culturale, un circuito virtuoso che l’imprenditoria statunitense ha già compreso e che potrebbe dare i suoi frutti anche in Europa. Ne è convinto Furio Fabbri, imprenditore fiorentino Presidente e Amministratore delegato di Gorent, azienda all’avanguardia nelle politiche ambientaliste, nata nel 2002 a Firenze e oggi leader in Italia nel settore del noleggio di

veicoli per i servizi di igiene urbana. Proprio a Firenze è stato presentato l’innovativo network europeo “Think Green”, nato dall’idea di Fabbri con il decisivo supporto di Italscania. Diverse le realtà industriali italiane che hanno già deciso di aderire all’innovativo progetto. Tra queste, Eco.Energia Srl e Quadrifoglio Spa.

NUOVO MODELLO AZIENDALE
“Sarà costituito un Gruppo Europeo d’Interesse Economico – ha esordito Furio Fabbri nel suo intervento all’affollata conferenza stampa tenutasi presso la Sala delle Vetrine alle Murate di Firenze - Il GEIE è uno strumento giuridico innovativo che consente a imprese, con sede in diversi stati membri dell’Unione Europea, di realizzare forme di cooperazione economica. Nasce, infatti, con lo scopo di agevolare o sviluppare le attività economiche dei soggetti aderenti metten-

do in comune risorse, attività ed esperienze, e di migliorare o aumentare i risultati di queste attività mediante una cooperazione circoscritta al settore della produzione individuato. Rappresenta, infatti, una struttura elastica e leggera che permette ai suoi membri di esercitare insieme una parte delle proprie attività di business, senza comprometterne l’indipendenza economica e giuridica”.
“Lo status quo dell’ambiente a livello mondiale - ha precisato Furio Fabbri - fa intendere come parlare di ‘green’ sia insufficiente se non poco utile. Si rischia di disperdere energie e buone idee a scapito di investimenti mirati. Occorre mettere in moto processi di innovazione per realizzare un reale cambiamento culturale che si focalizzi sul rispetto e la tutela dell’ambiente anche per le attività economiche, ribaltando la convinzione che per fare business occorra sfruttare ed esaurire risorse e consumare l’ambiente. È proprio questo



Furio Fabbri, Presidente e Amministratore delegato di Gorent

uno degli obiettivi principali del network ‘Think Green’: incrementare impegno e protagonismo delle imprese nel processo volto alla riduzione dell’impatto ambientale in quanto sono parte fondamentale e particolarmente influente della società civile e velocizzare, rispetto al processo politico, l’impellente bisogno di rendere sostenibile e rivoluzionario il fare impresa”.
Utile a questo proposito il concetto di transizione verso un’economia circolare, al centro dell’agenda per l’efficienza delle risorse stabilita nell’ambito della strategia Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva. Quando un prodotto raggiunge la fine del ciclo di vita, le risorse restano all’interno del sistema economico, in modo da poter essere riutilizzate più volte a fini produttivi e creare così nuovo valore. Per passare a un’economia circolare occorre operare un vero e proprio cambiamento sistemico e dare un forte impulso innovativo, non solo sul

AVERALDO FARRI, DIRETTORE OPERATIVO GORENT SPA

“LA PRIORITÀ AMBIENTALE AL CENTRO DEL NOSTRO SUCCESSO”

Nel corso dell’evento di presentazione del progetto ideato da Furio Fabbri sono state raccontate dai protagonisti delle prime realtà aderenti al progetto “Think Green” le azioni intraprese in termini di sostenibilità ambientale.
Tra queste c’è ovviamente Gorent, che nel 2014 è stata la prima azienda italiana a essersi dotata di veicoli con motorizzazione Euro 6, veicoli Scania attrezzati per l’espletamento dei servizi di igiene urbana. “Think Green rappresenta oggi più che mai il ‘fare’ di

Gorent in fatto di etica nella salvaguardia dell’ambiente - ha detto Averaldo Farri, Direttore Operativo Gorent Spa - ‘Think Green’ è infatti il marchio che giunge come naturale conclusione del processo Carbon Footprint, la certificazione che indica le emissioni complessive di diossido di carbonio (CO2) e di altri gas serra (GHG), associati all’intero ciclo di vita di un servizio e misurati in unità di tonnellate di anidride carbonica equivalente. Un percorso che Gorent ha iniziato, con largo anticipo, per Ade-

guarsi agli standard richiesti dall’Unione Europea per il 2020: l’impegno in senso ambientale di Gorent si traduce, già da subito, in azioni concrete. I veicoli vengono infatti costantemente revisionati e rinnovati; sono dotati di freni Retarder che ne riducono l’usura con una minor dispersione di polveri nell’aria e i meccanismi dei mezzi utilizzano solo olio e grasso biodegradabile. Inoltre, un’alta ottimizzazione dell’olio motore consente una riduzione del 30 per cento del consumo di lubrificante”.

“L’utilizzo dei nuovi telai Euro 6 - ha aggiunto Farri - permette di ridurre il livello NOx dell’80 per cento, il particolato si abbassa del 50 per cento e i gas di scarico sono rimessi in circolo con un’ulteriore riduzione delle emissioni. Noleggiamo quindi automezzi ecosostenibili per l’igiene urbana. Gorent certifica così la propria ecosostenibilità ed è sempre più al fianco di chi opera nell’igiene ambientale perché evidentemente ci tiene a lavorare in un ambiente bello e sano”.



PAOLO CARRI, DIRECTOR BUSINESS SUPPORT & DEVELOPMENT ITALSCANIA

“IL SEGRETO STA NELL’APPROCCIO STRUTTURATO”

Costruttore da sempre attento alla questione ambientale e protagonista sul mercato con innovazioni tecnologiche che hanno contribuito a far decollare il trasporto sostenibile, Italscania ha creduto fin dall’inizio nel progetto “Think Green”. Anche in virtù della solida partnership che lega il Grifone a Gorent nel settore dell’igiene urbana e della raccolta rifiuti. “Quando si parla di veicoli industriali e si parla di ambiente è naturale affermare che come costruttori facciamo parte del problema - ha spiegato Paolo Carri, Director Business Support & Development di Italscania - La combustione dei derivati del petrolio incide per un terzo sul totale delle emissioni di CO2 nell’atmosfera; una componente che sta crescendo velocemente. Nel contempo non possia-

mo tacere su un fatto: di trasporto c’è bisogno e ce ne sarà sempre di più: dal 1960 al 2010 il fabbisogno è aumentato del 550 per cento e si prevede che dal 2010 al 2030 aumenti ancora del 30 per cento. Se poi analizziamo i dati sul trasporto merci su gomma in Europa, osserviamo che il peso dello stesso in Italia conta per l’86,9 per cento del totale trasporto, contro una media europea del 75,4 per cento. La differenza tra il nostro paese e il resto del continente non è poi così estrema. L’Italia è vicina a paesi nordici come Danimarca o a grandi economie come la Gran Bretagna”.

Di fronte a questo scenario Scania non si tira indietro, assumendo il ruolo di protagonista del cambiamento in senso di una sempre maggiore ecosostenibilità del trasporto



merci su gomma. “La strada più comoda - ha continuato l’ingegner Carri - poteva essere quella di puntare unicamente sul nostro prodotto; l’alternativa, certo più complessa, è quella che però Scania ha scelto: un nuovo rapporto con chi opera nel

settore dei trasporti, lavorando insieme per rendere questa attività più sostenibile ambientalmente ed economicamente, per evitare una crisi del sistema di cui anche noi facciamo parte. Questa strada è più difficile anche perché non lascia spazio all’improvvisazione e richiede continui investimenti in ricerca e sviluppo, anche in ambiti che fino a ieri non erano stati considerati ‘core’ nel nostro settore. Presuppone di considerare un ecosistema più ampio, comprendente non solo il fornitore di mezzi, il trasportatore e chi acquista i mezzi, ma anche la politica, le aziende che sviluppano tecnologia, i responsabili delle infrastrutture e altro ancora”.

Questa filosofia “olistica” ha significato per Scania una sfida importante: “abbiamo generato un approccio strutturato che cerca di affrontare problemi su più fronti - ha concluso Paolo Carri - che si tratti di

trasporti intelligenti in termini di produttività, efficienza energetica, carburanti alternativi. La connettività è un valido esempio di quello che stiamo facendo: Scania ha deciso di standardizzare sui propri mezzi unità comunicatrici per connettere questi mezzi in rete. Sono attualmente 170mila i veicoli connessi. I servizi telematici consentiti dalla connettività aumentano l’efficienza economica ed ecologica. Consentono la diagnostica remota, l’analisi dello stile di guida e altro. Un grande ruolo è quello che ha la formazione degli autisti, che ha un impatto fondamentale, pari ad almeno il 10-15 per cento, sull’ottimizzazione economica ed ecologica dei mezzi. Dal punto di vista del prodotto, vorrei infine ricordare che siamo stati i primi a introdurre un veicolo ibrido Euro 6 nel segmento dei pesanti (in consegna quest’anno) e che abbiamo la gamma più vasta di motori sostenibili”.



Uno dei veicoli **Scania Euro 6** utilizzati da **Gorent** per i servizi di igiene urbana.

piano della tecnologia ma anche dell’organizzazione, della società, dei metodi di finanziamento e delle politiche.

“Il progetto del network - ha detto ancora il numero uno di Gorent - nasce dall’esperienza fatta in questi anni. Gorent è sempre stata molto attenta al miglioramento dell’impatto ambientale. Nella nostra filiera nolegiamo veicoli che operano nelle città e per questo motivo abbiamo sviluppato da subito la sensibilità di capire che quello della sostenibilità ambientale era un ambito dove dovevamo e potevamo agire. Con l’obiettivo di creare le giuste condizioni attraverso le quali poter investire nella tecnologia che migliora l’impatto ambientale. Ci siamo anche accorti che non è solo il nostro settore a essere chiamato

in causa: ci siamo posti il problema che tutti gli imprenditori in generale dovrebbero fare la loro parte. L’impresa deve trarre ovviamente profitto e per il timore di venir meno a questo principio l’imprenditoria ha mostrato un atteggiamento di indifferenza nei confronti del green, visto come inutile e dispersivo di risorse. Questo a mio parere è il punto di partenza per compiere una vera e propria rivoluzione che faccia sì che la salvaguardia ambientale sia vista come motore del business. Il nuovo network europeo, che abbiamo avviato in primis con la preziosa partnership di Scania e a cui hanno già aderito altre aziende, intende lavorare per far comprendere agli attori imprenditoriali che investire in sostenibilità ambientale porta

vantaggi a livello competitivo. Questo è il punto focale”.

Il network “Think Green” ha sede operativa a Bruxelles, nel cuore della UE, non a caso. “Il fatto di avere sede operativa a Bruxelles - ha spiegato l’imprenditore toscano - significa che il network potrà aiutare le aziende anche dal punto di vista del supporto su questioni amministrative specifiche come le richieste di finanziamento, i bandi e altro ancora. Il concetto di fondo è che vorremmo avere un approccio un po’ più americano, quello cioè che investe sull’offerta piuttosto che sulla domanda. In Italia, la politica degli incentivi ha prodotto un’economia drogata che altera i prezzi. Noi vogliamo invece investire sull’offerta, ovvero sui processi innovativi e aiutare così le

aziende ad avere la capacità di proporsi con delle novità. Non chiediamo niente alla politica ma siamo pronti a darle supporto su temi specifici, con indicazioni in merito agli interventi da attuare dal punto di vista economico, scaturiti da una rete di imprese con esperienza nei settori di competenza”.

L’AMBIENTE È PRIORITÀ

Per Furio Fabbri l’ecologia è una missione. “È fuor di dubbio che dobbiamo agire come imprenditori. E’ infatti molto importante che ogni singolo individuo sia responsabile e faccia la sua parte, ma se non si muovono le imprese per far sì che il processo di inversione di tendenza si metta in moto non possiamo ottenere risultati concreti.

Se un’impresa entra in questo processo condiziona tutta la sua filiera, con clienti e fornitori, e si innesta così un processo virtuoso. In un secondo momento, il network potrà anche attrarre le istituzioni, che potranno così partecipare insieme alle imprese alla definizione di strategie”. “Credo - ha ammesso il Presidente Gorent - che la vera e unica rivoluzione industriale che possiamo ottenere sia quella dell’ambiente. Lo hanno già capito negli Stati Uniti, che sono stati grandi divoratori di energia ma che, quando decidono di cambiare rotta, lo fanno velocemente. Gli americani hanno la capacità di trasformare tutto in business e stanno ottenendo risultati importanti. Ma se il business mi porta a migliorare le condizioni ambientali io sono contento. Ora sta a noi cogliere le

nuove opportunità, anche in ragione della situazione stagnante che caratterizza molti settori economici. Possiamo farlo anche noi: le piccole e medie imprese che costituiscono il nostro terreno produttivo per poter ottenere risultati hanno una sola possibilità concreta di agire: allearsi e creare rete”. Il business del futuro non può fare a meno dell’innovazione: “è la vera sfida che ci attende - ha concluso Fabbri - Vogliamo che le imprese diventino sempre più protagoniste sviluppando cultura sostenibile internamente e promuovendo innovazioni che portino al profitto senza spopolare l’ambiente come è stato fatto per molti anni. La rivoluzione che ci attende è quella in cui ci si arricchisce rimettendo a posto quello che di sbagliato è stato fatto prima”.

Franco Fenoglio, Presidente Sezione Veicoli Industriali Unrae

“LA SOSTENIBILITÀ COME FATTORE CHIAVE PER IL RILANCIO DEL TRASPORTO ITALIANO”

Franco Fenoglio, in qualità di Presidente della Sezione Veicoli Industriali Unrae, ha tracciato un quadro dell’attuale situazione del trasporto su gomma in Italia alla luce dell’impellente sfida della sostenibilità. “In Italia - ha esordito Fenoglio - ci sono 575mila mezzi oltre le 3,5 tonnellate di Ptt che per il 72 per cento sono Euro 4 e solo per il 2 per cento sono Euro 6. Per noi costruttori, dunque, la sostenibilità è un fattore chiave. Questo perché i costruttori sono ovviamente parte del problema e anche perché non mancano le opportunità di lavorare ancora di più e con maggiore impegno per il trasporto del futuro. Che non riguarda solo il trasporto su gomma ma il trasporto in generale, logistica compresa”.

“I trasportatori italiani - ha proseguito il Presidente della Sezione Veicoli Industriali dell’Unrae - sono stati per così dire ‘conquistati’ dai trasportatori dell’Est, dove la fiscalizzazione è inferiore come è inferiore il costo degli autisti, dove ci confronta con un paese come l’Italia dove la burocrazia non è sostenibile e c’è mancanza di controlli. Molti trasportatori sono andati ad operare all’estero e abbiamo perso attori fondamentali della nostra economia. Il settore ha perso 200mila occupati dal 2008 al 2013. Un dato che ci deve far riflettere. I trasportatori italiani hanno poca capacità di investimento a causa degli alti costi e il parco mezzi, sia delle aziende private che degli enti pubblici, è il più anziano d’Europa, con 12 anni in media e punta anche di 16-20 anni. Un parco mezzi vecchio è inquinante e meno sicuro”.

I progressi messi a segno dai costruttori per modernizzare il trasporto ci sono stati e continuano a esserci; ma non è sufficiente se mancano azioni concrete da parte dei responsabili politici e amministrativi. “Noi costruttori - ha concluso Franco Fenoglio - abbiamo fatto tanto in materia di Euro 6 e anche per



quanto riguarda i sistemi avanzati di sicurezza sulle strade. La connettività, per esempio, ci permette di fare molte cose. Ma non basta. Un problema serio è quello delle infrastrutture: in Italia, per fare un esempio, ci sono solo due pompe per il rifornimento di gas naturale liquefatto mentre l’offerta di veicoli a LNG da parte dei costruttori è reale. Quali sono in definitiva i provvedimenti importanti da mettere in atto? Direi favorire il rinnovo veloce del parco circolante, non con incentivi ma con misure strutturali importanti e durature. Ringraziamo il Governo per il provvedimento sul superammortamento, peccato che simili interventi non dovrebbero durare sei mesi ma molto di più e diventare strutturali. Inoltre, sveltire gli investimenti per le infrastrutture dedicate alla distribuire dei carburanti alternativi. E poi: fronteggiare e superare la concorrenza sleale da parte di altri paesi che hanno costi inferiori ai nostri. Dobbiamo fare in modo che l’autista non sia una merce di scambio. La risorsa umana è al centro di tutto e la figura del driver va valorizzata. Così che in Italia questa professione diventi appetibile per i giovani”.



Il network “Think Green” rappresenta il “fare” di **Gorent** nella salvaguardia ambientale.

DAF MULTISUPPORT

Contratti da record

I CONTRATTI DAF MULTISUPPORT PER RIPARAZIONE E MANUTENZIONE SONO SEMPRE PIÙ POPOLARI PRESSO I TRASPORTATORI EUROPEI. IL 100MILLESIMO CONTRATTO È STATO FIRMATO DALL'OPERATORE SUEZ RECYCLING AND RECOVERY PER UN CF 400 8x2 FAQ. LE VENDITE DI DAF MULTISUPPORT RIPARAZIONE E MANUTENZIONE SONO RADDOPPIATE DAL 2014. ATTUALMENTE PIÙ DEL 40 PER CENTO DEI VEICOLI LASCIA LA FABBRICA CON QUESTO TIPO DI CONTRATTO SERVICE FATTO SU MISURA.

GUIDO PRINA
EINDHOVEN

Aumenta a ritmi sostenuti l'appel del service Daf Trucks. I trasportatori europei dimostrano di gradire sempre più i contratti Daf MultiSupport per riparazione e manutenzione, le cui vendite sono raddoppiate dal 2014 a oggi raggiungendo il traguardo del 100millesimo contratto firmato. Protagonista del record l'operatore pan-europeo Suez Recycling and Recovery che ha sottoscritto un contratto service per un CF 400 8x2 FAQ che sarà utilizzato per svuotare contenitori di rifiuti sotterranei. Attualmente più del 40 per cento dei veicoli Daf lascia la fabbrica con questo tipo di contratto service fatto su misura che fornisce al proprietario la massima sicurezza in termini di costo per chilometro.

Con un contratto Daf MultiSupport Riparazione e Manutenzione, infatti, i trasportatori possono scegliere il livello di servizio e la durata contrattuale, con la possibilità di estendere l'ambito del contratto in modo da includere semirimorchi e sovrastrutture. Inoltre, il concessionario Daf prende in carico la pianificazione e la gestione della manutenzione, consentendo in tal modo ai trasportatori di concentrarsi sul proprio core business.

Grazie al contratto MultiSupport Riparazione e Manu-

tenzione, i trasportatori hanno la garanzia di una flotta perfettamente tenuta e quindi la massima disponibilità del veicolo a un prezzo fisso per chilometro. Daf MultiSupport dispone di sei pacchetti di servizi, che variano dalla manutenzione preventiva fino a tutti i servizi di riparazione e manutenzione concepibili. Suez Recycling and Recovery ha scelto un contratto Full Care come standard per la sua flotta Daf, che comprende ben 360 veicoli.

“Quando acquistiamo dei veicoli, i nostri criteri più importanti sono la funzionalità, la sicurezza e i costi totali di proprietà - ha dichiarato Andy van Nisselrooij, Senior Buyer presso Suez - Incorporando

direttamente nell'acquisto la riparazione e la manutenzione abbiamo una buona idea dei costi complessivi. Ciò significa che i veicoli saranno ben mantenuti nel lungo termine e garantiranno il massimo dislocamento. Daf MultiSupport ci permette di andare avanti con il nostro core business: la gestione intelligente dei rifiuti, così come la conversione dei rifiuti in nuove materie prime in modo da non esaurire le risorse del nostro pianeta”. Albert Florijn, Direttore dei Servizi Commerciali di Daf Trucks ha affermato: “I nostri clienti sono sempre meno disposti a perderci nella gestione dei loro veicoli. Un camion è un qualcosa che deve essere sempre



Richard Zink (Daf Trucks), Andy van Nisselrooij (Suez), Eelco van Veen (Daf Trucks) e Albert Florijn (Daf Trucks) assistono Richard Bierhuizen (Suez) nella firma del 100millesimo contratto **Daf MultiSupport** Riparazione e Manutenzione.



funzionale: massimo tempo di attività con il minimo sforzo a un prezzo fisso per chilometro. Daf MultiSupport è la risposta a tutto questo e un grande esempio di Daf Transport Efficiency. E poiché un contratto Daf MultiSupport Riparazione e Manutenzione è sempre fatto su misura, noi abbiamo il contratto di servizio giusto per ogni attività, piccola o grande che sia”.

Daf Transport Efficiency rappresenta un'intera gamma di prodotti e servizi che hanno lo scopo di aumentare ulteriormente il rendimento dei veicoli Daf grazie a una riduzione dei costi al chilometro e una maggiore disponibilità del veicolo.

“COSTRUITO” SULLE ESIGENZE DEL PROFESSIONISTA E A TUTELA DEL SUO BUSINESS

IL TRASPORTATORE SCEGLIE IL SUO LIVELLO

Un contratto di riparazione e manutenzione Daf MultiSupport garantisce la massima sicurezza a un prezzo fisso per chilometro. Il cliente può decidere il livello di servizio, potendo così beneficiare non solo della perfetta manutenzione della flotta e la disponibilità massima dei veicoli ma anche della possibilità di concentrarsi sul core business aziendale. Infatti, i concessionari Daf lo sollevano dall'onere della pianificazione e gestione della manutenzione.

Daf MultiSupport prevede una serie di servizi comprendenti una versione ottimizzata dei pacchetti Care e i pacchetti Warranty Plus. Daf MultiSupport Care+ garantisce l'esecuzione della manutenzione preventiva completa in base a una tariffa mensile prestabilita. MultiSupport Xtra Care assicura l'esecuzione della manutenzione preventiva completa e delle riparazioni necessarie dei componenti della trasmissione e fornisce assistenza in caso di guasto. Protegge anche dai rischi finanziari derivanti da difetti della trasmissione. Flex Care agisce sulle riparazioni necessarie per l'intero veicolo, compresi i problemi legati all'usura. E' anche possibile accedere ai servizi assicurati da Daf International Truck Ser-

vice (ITS), ovvero lo strutturato servizio di assistenza in tutta Europa. In caso di guasto o di altre situazioni impreviste è sufficiente una sola telefonata al centro Daf ITS per attivare il servizio di assistenza Daf in tutto il continente. Il call center è attivo 24 ore su 24, 7 giorni su 7, 365 giorni l'anno. Gli esperti operatori offrono tutta l'assistenza necessaria per riportare il veicolo sulla strada nel minor tempo possibile. Full Care, il pacchetto più completo, offre una copertura completa della manutenzione dell'intero veicolo e l'assistenza in caso di guasto. Offre anche la possibilità di includere le revisioni. Tutti i pacchetti MultiSupport Care hanno una durata massima di 8 anni. Il pacchetto MultiSupport Warranty Plus-Driveline riguarda le riparazioni necessarie alla trasmissione del veicolo sulla base di un prezzo fisso corrisposto anticipatamente. Sui veicoli Daf nuovi, il pacchetto è disponibile per un massimo di 3 anni. MultiSupport Warranty Plus-Vehicle garantisce l'esecuzione delle riparazioni necessarie per l'intero veicolo. Anche in questo caso, sui veicoli Daf nuovi, il pacchetto è disponibile per un massimo di 3 anni.

Elementi chiave di Daf MultiSupport per



una maggiore redditività sono: il completo controllo finanziario, con prezzo fisso concordato in base alle specifiche esigenze per ogni intervento di riparazione e manutenzione; ottimizzazione delle prestazioni dei veicoli, con qualificati meccanici della concessionaria Daf locale e ricambi originali Daf di alta qualità; massima disponibilità del veicolo, che si traduce nel fatto che il concessionario crea il programma di manutenzione che meglio ri-

sponde alle necessità del veicolo e dell'azienda in cui è utilizzato; aumento del valore di rivendita, ovvero il valore degli interventi di manutenzione e riparazione, eseguiti su un veicolo secondo gli standard Daf e con l'impiego di parti di ricambio originali, assicura non solo maggiore affidabilità e durata del veicolo ma si riflette anche in un aumento del valore residuo; offerte flessibili per le esigenze di ogni singolo cliente.

MASSIMA DISPONIBILITÀ DEL VEICOLO

Un contratto DAF MultiSupport di riparazione e manutenzione vi offre la massima sicurezza ad un prezzo fisso per chilometro per ogni tipo di veicolo DAF. Con il pacchetto Full Care si è sempre certi che la propria flotta sia perfettamente mantenuta e che la disponibilità del veicolo sia massima. Contatta il venditore più vicino a te oppure visita il sito www.daftrucks.it/multisupport

FULL CARE



■ Incluso ■ Opzionale

BENEFICI

- Manutenzione preventiva completa
- Riparazioni necessarie
- Assistenza in tutta Europa garantita dal pionieristico sistema DAF ITS
- Uptime Plus:
 - Mobilità assicurata: di nuovo in strada in 8 ore
 - Trasporto sostitutivo o rimborso in caso di fermo prolungato
 - Spedizione rapida di tutti i ricambi necessari



 Find us on Facebook
DAF Veicoli Industriali

DAF MULTISUPPORT

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFTRUCKS.IT

DAF
A **PACCAR** COMPANY



DAIMLER TRUCKS

La rete del trasporto

A LIVELLO INTERNAZIONALE SONO GIÀ CIRCA 365MILA I TRUCK DAIMLER CONNESSI IN RETE TRAMITE I SISTEMI FLEETBOARD E DETROIT CONNECT. IL GRUPPO TEDESCO PREME SULL’ACCELERATORE DEL COLLEGAMENTO INTERNET A 360°. IL TRUCK “ALWAYS ON” DÀ COSÌ IL VIA A UNA VERA E PROPRIA RIVOLUZIONE NEI TRASPORTI CHE RENDERÀ IL TRASPORTO MERCI SU STRADA MOLTO PIÙ REDDITIZIO ED EFFICIENTE, NON SOLO PER AUTISTI, SPEDIZIONIERI E PRODUTTORI, MA PER L’INTERA SOCIETÀ.

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Sono passati 120 anni da quando furono inventati. In questo lungo periodo i truck Mercedes-Benz hanno compiuto costanti progressi evolutivi che oggi gli consente di approdare in internet, ovvero là dove si giocano le più importanti dinamiche del nostro tempo. Daimler Trucks, dunque, già affermato leader a livello mondiale nel settore dei veicoli industriali pesanti, sottolinea la propria avanguardia tecnologica anche sul fronte della moderna connettività. Non è un caso che a livello internazionale siano già circa 365mila i truck Daimler connessi in rete tramite i sistemi FleetBoard e Detroit Connect. Il Gruppo tedesco preme ora sull’acceleratore del collegamento internet a 360°. Il truck “Always on” dà così il via a una vera e propria rivoluzione nei trasporti che renderà il trasporto merci su strada molto più redditizio ed efficiente, non solo per autisti, spedizionieri e produttori, ma per l’intera società.

Dal 2013, la connettività è un pilastro della strategia aziendale. Ecco perché, nei prossimi cinque anni, Daimler Trucks investirà circa mezzo

miliardo di euro nel collegamento in rete dei propri veicoli industriali, oltre che nella creazione di nuovi servizi legati a questo aspetto e soluzioni digitali. Daimler Trucks continuerà ad arricchire il proprio portfolio di servizi a completamento dell’attuale offerta telematica rendendo accessibili le proprie piattaforme anche a terzi. Così facen-

do, crea i presupposti organizzativi per la trasformazione digitale del settore truck, grazie a realtà dedicate in tutte le business unit.

Una dimostrazione delle possibilità offerte dal collegamento in rete digitale dei truck Daimler è stata data sull’autostrada A52 nei pressi di Düsseldorf, dove tre veicoli industriali con guida autonoma,

connessi in rete tramite WLAN hanno viaggiato su strade aperte al pubblico, dando vita a un vero e proprio “convoglio” omologato per la circolazione stradale. Grazie a questa combinazione, è possibile ridurre i consumi del 7 per cento, con una diminuzione delle emissioni di CO2 della stessa entità, e le carreggiate delle autostrade di circa



I truck **Daimler** con guida autonoma in una fase del rivoluzionario test condotto sull’autostrada tedesca A52.

la metà, aumentando la sicurezza. Sfruttando il sistema Highway Pilot per la guida autonoma dei veicoli pesanti sviluppato da Daimler Trucks, i tre mezzi si collegano in rete, dando vita a un’unità completamente autonoma e ottimizzata sotto il profilo aerodinamico. Daimler Trucks ha chiamato il nuovo sistema Highway Pilot Connect che rispetto al tradizionale Highway Pilot è dotato della funzione tecnica supplementare per il collegamento tra veicoli.

“Collegiamo i truck a internet, trasformandoli nel centro dati mobile della rete logistica - ha dichiarato Wolfgang Bernhard, Membro del Board di Daimler AG e Responsabile di Daimler Trucks & Daimler Buses - I veicoli industriali in rete creano un network con tutti i soggetti coinvolti nei trasporti: autisti, responsabili aziendali, responsabili di flotta, officine, produttori, ma anche autorità statali, che ricevono in tempo reale preziose informazioni: stato di veicolo e semirimorchio, condizioni meteorologiche e del traffico, disponibilità di parcheggio nelle aree di servizio e molto altro ancora. In futuro, sarà così possibile per esempio ridurre i tempi di attesa per carico e scarico, semplificare le operazioni di gestione ed evitare code. Grazie agli aggiornamenti tecnici via radio o alla trasmissione automatica dell’orario di arrivo del truck in officina, i tempi di intervento si riducono notevolmente, a fronte di un sensibile aumento in termini di efficienza. Si tratta di una straordinaria opportunità per gestire in modo intelligente il crescente volume di traffico merci. E di certo noi non ce la lasceremo sfuggire”.

Già oggi Daimler Trucks genera preziose informazioni grazie ai circa 400 sensori installati ed è completamente connessa in rete con un software composto da 100 milioni di righe di codice: addirittura più di un jet. Il grande volume di dati inviati e rice-

vuti da un truck apre nuovi orizzonti al settore logistica e alla società nel suo insieme. Finora la sinergia dei vari settori della logistica non è risultata ottimale. Sono spesso venute a mancare le informazioni necessarie per svolgere correttamente i vari compiti, oppure le stesse non sono risultate interconnesse. Non è dunque un caso che, in Europa, i viaggi a vuoto rappresentino ancora il 25 per cento circa di tutti i chilometri percorsi dai veicoli industriali. Grazie alle nuove borse di carico basate sui dati dei truck collegati in rete, le aziende di logistica potranno in futuro sfruttare decisamente meglio i mezzi, riducendo così i viaggi a vuoto.

Dal 2000, FleetBoard ha definito nuovi standard di riferimento per Mercedes-Benz nel settore della telematica, divenendo una delle realtà più innovative e di successo al mondo. FleetBoard raccoglie una serie di dati sullo stato, sui percorsi e sulla posizione del veicolo, trasmettendoli poi alla sede centrale via telefonia mobile. FleetBoard offre una ricca gamma di servizi relativi alla gestione di parco veicoli, ordini e autisti, personalizzabili a misura di cliente. Attualmente circa 180mila veicoli sono dotati di sistemi FleetBoard (per circa 6.000 clienti). Ma FleetBoard non connette in rete solo i veicoli della Stella. Anche i mezzi di altri produttori possono infatti essere equipaggiati a posteriori in qualsiasi momento con l’hardware FleetBoard inserendosi così nel sistema di Gestione Logistica. In questo modo anche aziende con parco veicoli misto, possono avere sempre sotto controllo l’intera flotta. A questi 180mila veicoli se ne aggiungono altri 185mila connessi con il sistema di gestione flotta “Detroit Connect”, utilizzato da Daimler per il mercato nordamericano. Lo scorso aprile Mercedes-Benz Trucks ha inaugurato la nuova unità Digital Solutions & Services, guidata da Daniela Gerd tom Markotten, persona di grande esperienza nel campo della telematica per veicoli supportati da sistemi informatici. La divisione, a sua volta parte di FleetBoard GmbH, gestirà in futuro tutte le attività legate alle applicazioni digitali per i truck della Stella, lavorando in stretta collaborazione con altre business unit. È la previsione sullo sviluppo del trasporto merci su strada a giustificare continui investimenti nell’innovazione. In Europa, il traffico merci su strada è pari al 75 per cento del totale. A livello globale, gli esperti si aspettano che il volume delle merci trasportate su strada triplichi entro il 2050. Grazie al collegamento in rete dei truck con gli altri utenti della strada e l’ambiente circostante, l’intera circolazione dei prodotti sarà più sicura, veloce e più rispettosa dell’ambiente.

VALIDA FINO AL 31 AGOSTO LA PRIMA CAMPAGNA EUROPEA MERCEDES-BENZ PARTS PARTNER

AFFIDABILITÀ E SICUREZZA ANCHE PER I RICAMBI ORIGINALI

Non solo veicoli e servizi ma anche ricambi originali. Affidabilità e sicurezza sono valori che Mercedes-Benz declina in tutti i modi e in tutti gli ambiti della sua attività truck. Grazie a Mercedes-Benz Parts Partner è partita la prima campagna promozionale europea che per tutta l’estate fino al 31 agosto 2016 fa sì che i principali ricambi relativi a usura, manutenzione e carrozzeria della gamma truck della Stella siano disponibili a un prezzo parti-

colarmente vantaggioso.

Venti gli articoli scelti e acquistabili nelle officine autorizzate Mercedes-Benz Veicoli Industriali. Ai suoi ricambi originali Mercedes-Benz Trucks chiede di rispondere, anno dopo anno e chilometro dopo chilometro, alle particolari esigenze di padroncini e aziende di trasporto. Un veicolo industriale deve ridurre al minimo i fermi macchina ed è per questo motivo che la qualità del servizio post-vendita si

valuta dalla velocità di assistenza, da una corretta manutenzione e dall’affidabilità dei ricambi. Tutto questo contribuisce a incrementare la fedeltà nel tempo al marchio e a riacquistare i veicoli industriali con la Stella nel futuro. La campagna promozionale è in vigore in 10 paesi europei. Tra i ricambi coinvolti troviamo ammortizzatori, kit freni, filترeria, soffiotti, alternatori, fari, parabrezza per Atego, Antos, Actros e Axor



SR2 SUPER DUPLEX



Raddoppiate le vostre performance senza rischi



2140mm

SR2 SUPERDUPLEX offre un carico di 66 pallet su due livelli senza rischio di ribaltamento grazie al telaio SUPERSTABLE (Premio per l'Innovazione Solutrans 2011). Offre un margine di sicurezza supplementare che respinge il limite di ribaltamento del 10% durante le curve.

- Corsia d'asse aumentata fino a 2140 mm
- Cuscinetti di sospensione 360 mm
- Stabilizzatori laterali
- Cremagliere duplex 100% incassate
- Fino a 2,8 m di altezza utile sotto 4 m fuoritutto
- 66 pallet in bi-temperatura con paratia

+ CAPACITÀ + STABILITÀ
66 pallet su due livelli telaio SuperStable corsia allargata

 **LAMBERET**
L'anello forte della catena del freddo

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

www.lamberet.it

IVECO

Nuovo Eurocargo campione d'innovazione



MAX CAMPANELLA
BASILDON

Fresco vincitore dell'International Truck of the Year Award 2016, il nuovo Eurocargo di Iveco - "il camion che piace alla città" - ha fatto la sua prima apparizione al Commercial Vehicle Show di Birmingham, confermando il proseguimento della sua storia di veicolo di riferimento in Europa: il prestigioso titolo dimostra l'impegno di Iveco - e più in generale della galassia CNH Industrial - nello sviluppo tecnologico e la sua attenzione a un basso costo totale di proprietà (TCO) e al trasporto sostenibile. Primo camion medio sul mercato a rispettare l'imminente standard Euro VI Fase C - obbligatorio a partire dal 31 dicembre 2016 - il nuovo Eurocargo è ordinabile in tutta Europa e le consegne inizieranno a partire da settembre 2016: grazie alla tecnologia SCR (Selective Catalytic Reduction), sistema brevettato di FPT Industrial che rappresenta lo stato dell'arte nella tecnologia dei motori heavy-duty, soddisferà gli standard Euro VI Fase C senza svantaggi in termini di performance. "Con il Nuovo Eurocargo - dichiara Pierre Lahutte, Iveco Brand President, nominato

"Personaggio dell'Anno 2016" dalla nostra rivista - siamo in una posizione invidiabile sul mercato: non vediamo l'ora di consentire ai trasportatori di metterlo alla prova, lasciando che siano la qualità del nuovo veicolo e le sue numerose caratteristiche a parlare. Oltre a soddisfare lo standard Fase C, New Eurocargo è anche l'unico camion Euro VI nella sua classe ad adottare un unico sistema anti-emissioni: la tecnologia HI-SCR con filtro antiparticolato passivo rappresenta l'unico sistema di controllo delle emissioni che non cambia il processo di combustione. HI-SCR è un sistema semplice, affidabile e leggero e, soprattutto, rigenera il filtro antiparticolato senza tempi di inattività del veicolo: è sicuro, non richiedendo alcun intervento del conducente; è efficiente, riducendo i consumi di circa il 4,5 per cento rispetto ad un equivalente propulsore diesel Euro V; è economico, perché richiede più alti intervalli di manutenzione, in particolare cambio dell'olio ogni 150mila chilometri e del filtro antiparticolato ogni 600mila". Partner ideale per la città, in sintesi il nuovo Iveco Eurocargo si prepara a sbarcare sulle strade proponendosi come veicolo ecologico, silen-

zioso, efficiente nel consumo di carburante, maneggevole e confortevole, progettato com'è per servire come "ufficio su ruote" perfetto per chi guida e per le squadre di lavoro.

Leader nei carburanti alternativi e nel trasporto sostenibile, nell'espansione della gamma Iveco ha annunciato la prossima fase di line-up: la versione alimentata a gas naturale Eurocargo CNG da 12 e 16 t, modelli "super-eco" che svilupperanno un'impressionante potenza di 210 cv. Grazie a una riprogettazione di bobine di accensione, valvole, pistoni e anelli, Iveco ha ottenuto benefici significativi in termini di efficienza, emissioni e manutenzione del collaudato motore Tector da 6 litri. "Il gas naturale - spiega Pierre Lahutte - offre molteplici vantaggi per le flotte da un punto di vista della sostenibilità ambientale ed economica. In termini di protezione ambientale, resta la soluzione tecnica più efficace disponibile nel prossimo futuro per risolvere i problemi connessi all'inquinamento delle aree urbane, il che lo rende l'unica vera alternativa a benzina e diesel. In termini di emissioni, il gas naturale è un combustibile pulito in quanto emette fino al 10 per cento in meno di CO2, il 35 per cento in meno di NOx e il 95 per cento in meno di particolato rispetto al suo equivalente diesel. Inoltre, le varianti a gas naturale del nuovo Eurocargo sono quasi completamente prive di emissioni acustiche, ciò che li rende perfetti per le consegne notturne nelle aree urbane".

Al Commercial Vehicle Show Iveco ha esposto una versione speciale dell'International Truck of the Year: un 4x2 da 7,5 t rifinito in blu metallizzato, come quello vi-

sto a Brescia in occasione del lancio internazionale nel settembre 2015. Un veicolo che presenta la cabina più utilizzata dai professionisti e una trasmissione automatica ZF EuroTronic, all'insegna di sicurezza e massima comodità del conducente. Al suo fianco un modello da 15 t (Nuovo Eurocargo 150E25), equipaggiato con spazzatrice Johnston, prima del suo genere ad essere costruita sul nuovo telaio Iveco, e un 18 t (Nuovo Eurocargo 180E25/P), il primo della gamma Iveco con portafinestra opzionale a livello del passeggero, per fornire visibilità diretta al conducente su pedoni e altri utenti della strada: uno dei requisiti fondamentali per ridurre il rischio di collisione. Il quarto Eurocargo era esposto all'esterno, all'ingresso del Salone: un 75E16 rifinito negli stessi colori di lancio blu metallico.

Sotto i riflettori di Iveco al Commercial Vehicle Show di Birmingham la sua tecnologia brevettata HI-SCR, che ha ricoperto un ruolo decisivo nell'attribuzione al New Eurocargo del titolo International Truck of the Year 2016. La soluzione Iveco per i motori diesel Euro VI dei truck senza riciccolo dei gas di scarico (EGR) offre molteplici vantaggi, tra cui consumo di carburante ridotto, estensione della vita del filtro antiparticolato e maggiore sicurezza. HI-SCR è l'unico sistema di controllo delle emissioni che non altera il processo di combustione: la temperatura di combustione rimane alta e la percentuale di particolato è ridotta, senza la necessità di un DPF attivo.

L'INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2016 FA IL SUO ESORDIO AL COMMERCIAL VEHICLE SHOW DI BIRMINGHAM, DOVE IL BRAND DI CNH INDUSTRIAL HA ESPOSTO QUATTRO MODELLI. SOTTO I RIFLETTORI IL SISTEMA HI-SCR, BREVETTATO DA FPT INDUSTRIAL, CHE RAPPRESENTA LO STATO DELL'ARTE NELLA TECNOLOGIA DEI MOTORI HEAVY-DUTY E PERMETTERÀ AL NUOVO GUERRIERO DI PUNTA DI IVECO NEL SEGMENTO DEI MEDI DI SODDISFARE GLI STANDARD EURO VI FASE C SENZA SVANTAGGI IN TERMINI DI PERFORMANCE. PROSSIMA FASE DI LINE-UP LA VERSIONE ALIMENTATA A GAS NATURALE EURO CARGO CNG DA 12 E 16 T, CHE SVILUPPERANNO L'IMPRESSOINANTE POTENZA DI 210 CV.

Eurocargo fa piazza pulita con Johnston Sweepers Surrey

IVECO RIENTRA DA PROTAGONISTA NEL MERCATO DELLE SPAZZATRICI



Iveco ha collaborato con Johnston Sweepers Surrey per progettare e sviluppare una nuova generazione di spazzatrici per il mercato del Regno Unito. Il primo veicolo a uscire dalla linea di produzione è un Nuovo Eurocargo 150E25K, esposto al Commercial Vehicle Show di Birmingham.

In precedenza leader di mercato in questo settore di nicchia, questo lancio vede Iveco rientrare nel mercato delle spazzatrici con il suo primo prodotto Euro VI. Il telaio della spazzatrice del Nuovo Eurocargo sarà offerto in modelli da 7,5, 12, 15 e 18 t e con guida a sinistra, guida a destra e varianti dual steer. Il modello di lancio visto al Salone inglese è un telaio del Nuovo Eurocargo 150E25K, costruito su interasse da 3.690 mm e equipag-

giato con cambio EuroTronic a 12 rapporti, prodotto dalla tedesca ZF. Si tratta dello stesso cambio offerto sugli autocarri pesanti Stralis, che offre la migliore combinazione di guidabilità per operazioni di spazzatrici e comfort di guida assicurato da due pedali.

I modelli del Nuovo Eurocargo destinati a Johnston Sweepers saranno prima convertiti dal concessionario Iveco Spot di Dunstable, per una completa preparazione del telaio (eliminazione dei longheroni, trasferimento del serbatoio del carburante, del sistema HI-SCR e del serbatoio AdBlue). A quel punto il veicolo può essere montato da Johnston Sweepers nella sua fabbrica di Dorking, dove i nuovi modelli sono già disponibili su ordinazione.



RIGENERAZIONE? NO GRAZIE. CONTINUE A VIAGGIARE CON IVECO.



CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde

800-800288

ZERO INTERVENTI DEL GUIDATORE

- Nessuna attenzione particolare al fondo stradale
- Nessuna restrizione operativa

EFFICIENZA DEI CONSUMI

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

DURATA

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

SEMPLICITÀ

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



PIONIERE DI QUESTA TECNOLOGIA
IVECO È PRIMA NEL SETTORE AD OFFRIRE LA SOLUZIONE
SCR ONLY SU TUTTA LA SUA GAMMA DI CAMION.

HI-SCR. L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

BARBARA ROCCATO DELLA CONCESSIONARIA CENTRO SERVIZI AUTOCARRI DI ANZOLA NELL'EMILIA

MASTER DRIVER IN ROSA, CONSULENZA PERSONALIZZATA AL FEMMINILE

La consulenza personalizzata è un asse strategico per Scania. Che si avvale anche di professioniste donne. Master Drive al femminile, dunque. Un esempio? Barbara Roccatò della concessionaria Centro Servizi Autocarri (CSA) di Anzola nell'Emilia, che è entrata ufficialmente a far parte della nutrita schiera di consulenti personalizzati Scania. Per il Grifone il cliente è da sempre al centro dell'attenzione e proprio per questo l'obiettivo principale è supportarlo nel raggiungimento della massima redditività per tutto il ciclo di vita del veicolo.

Uno dei tanti tasselli che contribuiscono a conseguire questo scopo è l'innovativa figura del Master Driver, un consulente personalizzato che accompagna ogni cliente lungo il percorso assieme al suo Scania. Il Master Driver è presente in ogni concessionaria sul territorio nazionale ed è l'ideale figura di supporto per i titolari di azienda e autisti per migliorare costantemente la redditività del loro operato. Il Master Driver, infatti, riesce a indicare quali strade percorrere per raggiungere il successo nell'economia dei consumi e a consigliare il giusto mix di servizi.

"I motori sono nel mio DNA - racconta entusiasta Barbara - Sono l'ultima di quattro fratelli, figli di un artigiano meccanico innamorato della propria officina, attiva dal 1968 al 2001 nella bassa padana, a Rovigo. Sono cresciuta in questo ambiente, sopra e sotto la buca, tra il carrello degli attrezzi e il



banco da lavoro. Tra il dolce rumore dei motori e di odori, direi profumi, come l'olio grasso. Chiusa l'officina di famiglia ho lavorato per anni in un magazzino ricambi, a Casalecchio di Reno, nella fossa dei leoni tra i motori. E ora una nuova esperienza con la CSA di Anzola nell'Emilia. Come Master Driver, in particolare, mi piace molto verificare lo stile di guida, monitorare i consumi e le prestazioni. Alla consegna del veicolo prendo nota di quanti più dettagli possibili sull'attività dell'azienda per comprendere le dinamiche operative e fornire suggerimenti sull'utilizzo del mezzo e sul portafoglio servizi di Scania. Mi interessa anche di alcune abitudini personali degli autisti, ad esempio le abitudini alimentari oppure il legame con la famiglia".

SCANIA

Italia decisiva per il rilancio

IL NUMERO DI ORDINI DI VEICOLI INDUSTRIALI SCANIA, NEL CORSO DEL PRIMO TRIMESTRE, RITORNA AI FASTI DEL 2007. A SPINGERE È SOPRATTUTTO L'EUROPA ORIENTALE E MERIDIONALE, MERITO ANCHE DELLA NUOVA DINAMICITÀ CHE COINVOLGE IL MERCATO ITALIANO. "SIAMO ESTREMAMENTE FELICI DI CONSTATARE CHE I NOSTRI DISTRIBUTORI DELLA PARTE MERIDIONALE DELL'EUROPA SI STIANO RIPRENDENDO - Afferma entusiasta Henrik Henriksson, Presidente e Chief Executive Officer di Scania - DOPO ANNI DI CRISI, COSÌ COME STA AVVENENDO CON I CONSUMI DEI PRIVATI, ANCHE QUESTI MERCATI SONO RIPARTITI CON RINFORZATO SLANCIO, PORTANDO NUOVI INVESTIMENTI NELLE FLOTTE DI VEICOLI".

GIANCARLO TOSCANO
SÖDERTÄLJE

La ripresa c'è e sembra voler resistere alle perenni insidie del mercato. Cresce la domanda di veicoli industriali in Europa e Scania Italia è tra i protagonisti del rilancio continentale del Grifone. Nel corso del primo trimestre 2016, a livello globale, il numero di ordini di truck Scania è tornato ai fasti del 2007, cioè un anno prima dell'esplosione della grande crisi. A spingere è soprattutto l'Europa orientale e meridionale, con particolare riferimento al mercato italiano caratterizzato da una nuova dinamicità che fa ben sperare sul futuro.

L'onda positiva registrata dagli ordini di veicoli industriali alla fine dello scorso anno sembra dunque proseguire senza freni durante i primi mesi del 2016, raggiungendo il livello più elevato degli ultimi dieci anni. Questo risultato è anche la conseguenza di tre elementi: la necessità di sostituire i veicoli, il prezzo del petrolio e l'accesso ai finanziamenti. Finora, gli ordini di autocarri Scania hanno raggiunto un numero totale di 19.363 unità.

"Siamo estremamente felici di constatare che i nostri distributori della parte meridionale dell'Europa si stiano riprendendo - afferma Henrik Henriksson, Presidente e

CEO di Scania - Dopo anni di crisi, così come sta avvenendo con i consumi dei privati, anche questi mercati sono ripartiti con rinforzato slancio, portando nuovi investimenti nelle flotte di veicoli".

In Europa Scania, nel primo trimestre del 2016, ha raggiunto una quota di mercato del 17,4 per cento, in lieve incremento rispetto agli ultimi anni. "Durante gli anni più difficili, abbiamo rafforzato la nostra organizzazione di vendita e la penetrazione in nuovi segmenti di mercato in paesi come Spagna, Francia, Portogallo e Italia - sottolinea Henriksson - Ora stiamo rac-

cogliendo i frutti di questo lavoro".

Un altro florido mercato per i veicoli pesanti è la Polonia che, in pochi anni, è costantemente cresciuto, diventando il quarto in Europa. Scania si è impegnata molto per conquistare gran parte di questa crescita e attualmente si è affermata come marchio leader con una quota di mercato di circa il 22 per cento. "Per alcuni anni la Polonia ha tratto beneficio dalla crescita a livello locale di aziende manifatturiere e logistiche - spiega Bengt Thorsson, Senior Vice President and Executive Regional Director, European

Region - Inoltre, sono stati fatti importanti investimenti in infrastrutture, il che ha reso questa nazione un mercato importante per Scania. L'offerta di prodotti e di servizi di Scania vanta una forte credibilità in Polonia".

Un lieve miglioramento è stato riscontrato nella prima parte dell'anno nei mercati dell'area Euroasia, grazie soprattutto alla Russia. Anche l'Asia registra il segno più, grazie alla crescita in Medio Oriente, mentre la domanda in America Latina è ancora molto debole a causa della complessa situazione brasiliana.



In Europa Scania, nel primo trimestre 2016, ha raggiunto una quota di mercato del 17,4 per cento.

Motore 16.4 litri V8 a gas naturale

NEL CUORE DELLA
POWER GENERATION

Il gas naturale si fa largo anche nel settore dei motori per applicazioni industriali. Scania aggiunge un motore 16.4 litri V8 alimentato a gas alla propria gamma di soluzioni per la Power Generation. La versione alimentata a gas del collaudato V8 16.4 litri, caratterizzata da emissioni di anidride carbonica inferiori rispetto alle versioni alimentate a diesel, è una soluzione specificamente sviluppata per la power generation a velocità costante. La sua introduzione risponde alla crescente sensibilità per la sostenibilità ambientale che vede la graduale predilezione per gas naturale e biogas rispetto al classico gasolio. Questo propulsore infatti riduce considerevolmente le emissioni di biossido di carbonio e l'impatto acustico in fase di funzionamento. Con il gas naturale, le emissioni di CO2 sono ridotte del 20 per cento mentre con il biogas le riduzioni possono arrivare al 90 per cento. "La sostenibilità ambientale è uno dei principali obiettivi dell'offerta di motori Scania - dice Andreas Stenemyr, Direttore Product Support motori in Scania - Vediamo un crescente interesse per i motori a gas in tutto il mondo, in particolare in Brasile e in Russia. A San Paolo, ad esempio, i gruppi generatori che vengono utilizzati nelle centrali elettriche per gestire le loro fasi di emergenza devono essere alimentati a gas. Inoltre, questi motori sono una soluzione perfetta per campi di estrazione petrolifera dove il gas è facilmente disponibile e vi sono al contempo elevate richieste di potenza per il funzionamento dei vari macchinari e utenze elettriche". Grazie al sistema modulare di Scania, il motore a gas condivide molti componenti con il motore diesel V8. Questo offre ai clienti l'accesso veloce e capillare ai ricambi attraverso un servizio puntuale e affidabile.



IMPORTANTE RICONOSCIMENTO PER L'AUTOCARRO LANCIATO LO SCORSO AUTUNNO

IBRIDO FA RIMA CON IL CONCETTO GREEN INNOVATION

Importante riconoscimento per l'ingegneria progettuale Scania. L'autocarro ibrido per la distribuzione lanciato lo scorso autunno dal costruttore svedese ha ricevuto il prestigioso premio tedesco "Green Truck Future Innovation 2016" dall'importante rivista di settore "Verkehrsrundschau". Nell'annuale assegnazione dei prestigiosi riconoscimenti per le soluzioni più green del mondo del trasporto su gomma, Scania ha trionfato ancora una volta. Il premio "Green Truck Future Innovation 2016" elogia questo primo veicolo ibrido Euro VI per le ridotte emissioni di inquinanti atmosferici, per il basso livello di inquinamento acustico e per il suo risolvere con agilità alcune esigenze specifiche della distribuzione in ambito urbano. La soluzione ibrida consente a un veicolo di 18 tonnellate di operare in modalità totalmente elettrica con un'autonomia di due chilometri. Il funzionamento elettrico è destinato principalmente a impieghi come la distribuzione urbana notturna

in aree sensibili al rumore o gli spostamenti attraverso magazzini o parcheggi sotterranei in cui i gas di scarico devono essere evitati. In modalità elettrica, il livello sonoro è inferiore ai 72 dB(A). Il motore elettrico è combinato con un motore diesel Scania da 9 litri Euro 6, che può essere alimentato al 100 per cento con biodiesel, come FAME (estere metilico di acidi grassi) o HVO (olio vegetale idrotrattato). Con il biodiesel è possibile ridurre i livelli di CO2 fino al 92 per cento.

La flessibilità della catena cinematica modulare Scania consente l'installazione del motore elettrico tra il motore diesel e una versione dedicata del cambio automatizzato Scania (E-GRS895) dotata del sistema Scania Opticruise a 2 pedali. Il motore elettrico ha una potenza di 130 kW/174 cv e una coppia di 1.050 Nm. L'energia della batteria utilizzabile è 1,2 kWh, valore ottimizzato per l'equilibrio tra vita utile e autonomia.



3%

L'eccellente economia dei consumi di Scania Streamline viene ulteriormente migliorata del 3%

Nuovo Scania Eco Roll

Nuovo Scania 450 Euro 6 SCR

Nuovo fuel-saving oil

Retarder Intelligente

Sempre più avanti.

LE NUOVE FRONTIERE DELL'ECONOMIA DEI CONSUMI

MIGLIORAMENTO CONTINUO

Per Scania ogni dettaglio è importante e rientra in quel processo di miglioramento continuo che è alla base del suo agire. Grazie a questo approccio sono stati introdotti aggiornamenti e novità in grado di ridurre di un ulteriore 3% il consumo di carburante.

EFFICIENZA COMPROVATA

L'efficienza nei consumi dei veicoli Scania è comprovata dalla realtà. L'esperienza diretta dei clienti e le prove su strada organizzate dalle più autorevoli riviste di settore dimostrano che Scania è all'altezza delle sue promesse.*

ECONOMIA OPERATIVA TOTALE

Scania pone al centro del suo impegno la redditività dei propri clienti. Questo si ottiene grazie a veicoli efficienti, realizzati su misura per la missione a cui sono destinati e con servizi personalizzati, offerti da una rete di vendita e di assistenza capillare.



* Le più autorevoli riviste di settore europee testimoniano l'efficienza dei consumi dei nostri veicoli. Verificate personalmente collegandovi al sito: www.scania.com/moveforward



SCANIA
www.scania.it



RENAULT TRUCKS MAXITY

Scatta l'ora Euro 6

DISPONIBILE CON MTT DI 3,5 O 4,5 TONNELLATE, MAXITY È ORA DISPONIBILE CON DUE MOTORIZZAZIONI EURO 6 DTi 3 CON POTENZE DI 130 E 150 CV. IDEALE PER SODDISFARE LE RICHIESTE DI UTILIZZO IN AMBITO URBANO, MAXITY È UN VEICOLO COMPATTO, LEGGERO E ROBUSTO, IN GRADO DI GESTIRE UN CARICO UTILE FINO A 2.681 KG. È EQUIPAGGIATO CON SISTEMA SCR (SELECTIVE CATALYTIC REDUCTION) CHE RIDUCE LE EMISSIONI INQUINANTI. IL SISTEMA SCR OPERA OVVIAMENTE IN ABBINAMENTO ALL'INIEZIONE DI LIQUIDO AdBlue NEL CONDOTTO DI SCARICO.

FABIO BASILICO
ZINGONIA

Euro 6, avanti tutta! Renault Trucks completa la sua proposta ecologicamente all'avanguardia con la presentazione del Maxity Euro 6. Disponibile con Mtt di 3,5 o 4,5 tonnellate, Maxity è disponibile con due motorizzazioni Euro 6 DTi 3 con potenze di 130 o 150 cv. Ideale per soddisfare le richieste di utilizzo in ambito urbano, Maxity è un veicolo compatto, leggero e robusto, in grado di gestire un carico utile fino a 2.681kg. Maxity Euro 6 è equipaggiato con sistema SCR (Selective Catalytic Reduction) che riduce le emissioni inquinanti. Il sistema SCR opera ovviamente in abbinamento all'iniezione di liquido AdBlue nel condotto di scarico.

Ciò significa che Renault Trucks Maxity Euro 6 dispone di un serbatoio AdBlue da 17,5 litri che consente un'autonomia fino a 8.000 km. Il serbatoio AdBlue è posizionato sul lato del conducente mentre il serbatoio del gasolio è situato esattamente dalla parte opposta, per evitare confusione durante il rifornimento. Una nuova spia e una serie di allarmi sonori permettono all'autista di tenere sempre monitorato il livello di AdBlue. Tutta la gamma Renault Trucks è dunque ora equipaggiata con sistema SCR per rispettare le più recenti normative a tutela dell'ambiente. E per ridurre ulteriormente i consumi di carburante e le emissioni di CO2 Maxity è

dotato anche di sistema Eco-Mode, che mantiene il veicolo sempre nella "zona Eco" anche in caso di pressione della funzione kick-down posta sul pedale dell'acceleratore.

Veicolo urbano per eccellenza, protagonista dell'offerta della Losanga nel settore della distribuzione, Maxity è progettato per circolare in spazi ristretti, grazie a una carreggiata di 1.573 mm e una cabina avanzata che consente di avere un raggio di sterzata di 4,80 m. La sua compattezza e l'ottimale carico utile rendono Maxity il veicolo adatto per le attività di consegna, trasporto di materiali edili, soccorso stradale e raccolta rifiuti urbani.

Per ottimizzare il carico utile Renault Trucks ha equipaggiato Maxity Euro 6 con nuove sospensioni a 2 lame senza alterare le peculiarità della precedente versione. E per aumentare il carico utile è possibile,

come opzione, sostituire la gomma di scorta con il kit di gonfiaggio ed eliminare il doppio sedile passeggero, riducendolo a uno solo. Con queste modifiche il carico utile del veicolo rag-

giunge i 2.681 kg.

Nonostante il peso ridotto, Maxity può essere considerato come un vero e proprio camion realizzato utilizzando un telaio con profilo a "C" e una traversa

rinforzata. Il nuovo Maxity è caratterizzato da un asse anteriore con capacità di carico fino a 1.750 kg e un ponte posteriore con capacità fino a 3.300 kg. La versione Euro 6 ha un nuovo

Maxity Euro 6 è equipaggiato con un controllo elettronico della deviazione corsia (LDWS), che segnala la deviazione involontaria dalla corsia. È dotato inoltre di sistema di aiuto alla partenza in salita (Hill Start Aid System).

Poiché Renault Trucks considera i servizi come parte integrante dell'offerta dei propri veicoli, nell'ottica di fornire al cliente delle complete soluzioni di trasporto, i servizi abbinati a Maxity cercano di coprire le esigenze quotidiane di tutti gli utilizzatori. I centri di assistenza Renault Trucks hanno un'area interamente dedicata ai veicoli commerciali leggeri, riducendo i tempi di inattività dei veicoli. In termini di tecnologia SCR e Adblue, i clienti beneficiano di tutta l'esperienza Renault Trucks maturata in questi anni sulla gamma di veicoli pesanti. La qualità del servizio Renault Trucks si evince anche dai contratti Start-&Drive che prevedono differenti pacchetti di manutenzione.

L'offerta Maxity Euro 6 comprende veicoli con cabina singola, ruote gemellate, passo di 2.500, 2.900 mm e 3.400 mm e Mtt di 3,5 tonnellate, 3,5 t HD e 4,5 t. I modelli con Mtt di 3,5 t hanno ruote da 15" mentre quelli da 3,5 t HD e 4,5 t montano ruote da 16". I modelli con doppia cabina e ruote gemellate prevedono due passi da 2.900 e 3.400 mm e versioni da 3,5 tonnellate e 3,5 t HD di Mtt (con ruote da 15" e 16") nonché 4 tonnellate con ruote da 16".



La versatilità del **Maxity** è proverbiale: qui lo vediamo in azione in diverse condizioni d'impiego.

ponte senza limitatore di coppia che consente di sfruttare al massimo la potenza del motore. È inoltre equipaggiata di serie con un nuovo freno di stazionamento installato all'uscita del cambio che immobilizza il veicolo indipendentemente dal carico trasportato o l'inclinazione della strada.

Con la sua cabina avanzata e il parabrezza extralarge, Renault Trucks Maxity permette una visuale a 192° del mondo esterno garantendo l'ottimale controllo del traffico ambiente urbano. Per aiutare gli autisti a guidare in sicurezza,

IVECO

Arriva Stralis d'Arabia

Il costruttore torinese lancia una grande offensiva in tutto il Medio Oriente e in particolare in Arabia Saudita.

Iveco e Astra hanno unito le loro forze per lanciare un'offensiva di mercato in Arabia Saudita. Insieme al loro nuovo partner distributivo Famco hanno organizzato tre eventi che hanno attratto l'attenzione di oltre 650 rappresentanti industriali del paese, enti governativi, operatori del settore costruzioni e del settore trasporti.

I due brand hanno presentato la loro intera e articolata gamma di veicoli a Dammam, Riyadh e Jeddah. Le tre iniziative hanno inoltre segnato l'avvio ufficiale della collaborazione con Famco, ovvero Al-Futtaim Auto & Machinery Company. Famco è fornitore leader di soluzioni

per il comparto dei veicoli commerciali, delle costruzioni e dell'industria in tutto il Medio Oriente; vanta una presenza in sette paesi e rappresenta una trentina di brand operanti in sei settori chiave: truck e bus, construction equipment, power generation, industrial equipment, motori marini, logistica. "Siamo certi che l'aggiunta di Iveco e Astra al portfolio dei nostri prodotti ci consentirà di aumentare il valore della nostra proposta presso la clientela dell'Arabia Saudita - ha dichiarato Alexander Bell, Regional General Manager Truck and Bus division del Gruppo Famco - Le nostre sono prospettive di crescita

per Famco in Arabia Saudita e in base a questa strategia vogliamo costantemente impegnarci per dare il miglior servizio ai nostri clienti".

La gamma pesante rappresenta il core business di Iveco sia in Arabia Saudita che in Egitto e altri mercati chiave nel Medio Oriente e in Africa. "Siamo estremamente soddisfatti della nostra partnership con Famco e degli eventi che sono stati organizzati insieme - ha spiegato Pierre Lahutte, Iveco Brand President - Siamo altresì convinti che con Famco aumenteremo in modo considerevole il livello del servizio per i nostri clienti in Arabia Saudita. Famco gode di un'ottima reputazione in



termini di solidità organizzativa e progettualità. Il suo network in crescita in tutta l'Arabia Saudita ci garantisce opportunità di business sia in termini di vendita che nelle attività post-vendita e quindi opereremo per consolidare il rapporto con l'azienda".

Iveco è l'unico costruttore truck che fornisce l'intera gamma per applicazioni stradali e off road nella regione medio-orientale, Arabia Saudita compresa. La sua presenza sta crescendo in tutta l'area e l'Arabia Saudita assume un valore strategico impor-

tante dal momento che è il più grande mercato del Medio Oriente. Iveco opera nell'area con 16 dealers e 29 punti vendita. Vanno poi considerati i 43 punti di assistenza che rappresentano una garanzia per il miglior service ai clienti africani.

IL RISPARMIO È CERTIFICATO

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

L'ORGANISMO DI CERTIFICAZIONE
INDIPENDENTE TÜV RHEINLAND,
HA CERTIFICATO UNA RIDUZIONE
DEL CONSUMO DI CARBURANTE
DEL RENAULT TRUCKS T OPTIFUEL
DEL **10,9%** RISPETTO AD UN
VEICOLO STANDARD.*



IL MIO CAMION
È UN CENTRO DI PROFITTO

renault-trucks.it

*Sono stati messi a confronto un Renault Trucks T 4 x 2 Optifuel e un Renault Trucks T Standard, entrambi con motore da 430 cv Euro 6 DTI 11 e con lo stesso rapporto al ponte (2,64). I due veicoli avevano entrambi una M.T.T. di 32 t. La prova è stata effettuata su un percorso di 200 km, simulando un tipico percorso nazionale di lunga distanza. Entrambi gli autisti hanno beneficiato dei corsi di guida razionale Renault Trucks Optifuel.



SCANIA

Mirko Mori la dinamica

IN UNA ZONA GEOGRAFICA RICCA DI DINAMISMO NEL SETTORE DEL TRASPORTO, CI SONO REALTÀ CHE NEGLI ANNI DELLA CRISI NON HANNO SMESSO D'INVESTIRE, DIFFERENZIANDO LA PROPRIA ATTIVITÀ. È AD ESEMPIO IL CASO DI MIRKO MORI, CHE AL CORE BUSINESS AZIENDALE HA AFFIANCATO IL TRASPORTO DI POMODORO FRESCO D'ESTATE E DI GAS PROPANO D'INVERNO. UNA SCELTA AZZECCATA CHE, OGGI, STA DANDO I SUOI FRUTTI: NEL 2015 HA ACQUISTATO TRE SCANIA E ALTRI QUATTRO R450 SONO ARRIVATI DA POCO NELLA FLOTTA.



MAX CAMPANELLA
ROVELETO DI CADEO

Nel fazzoletto di terra compreso tra le province di Parma e Piacenza, esattamente a Fiorenzuola d'Arda e nei comuni circostanti, nonostante la crisi il settore del trasporto esprime un dinamismo che non ti aspetti: consorzi che presentano un piazzale con veicoli nuovi, flottisti che coronano qualche decennio di successi, aziende che non hanno mai smesso d'investire.

Alla base, la voglia (ma anche la necessità) di non fermarsi, e continuare a guardare al futuro con ottimismo. Tra quelli che più rappresentano tale realtà c'è Mirko Mori, classe 1970, autotrasportatore da sempre, prima ancora che nascesse: il padre Orieto parte nel 1967 con una sua azienda di trasporto individuale. Non prima di qualche anno fa lo convincono Mirko e il fratello Cristian (naturalmente anch'egli trasportatore, titolare di azienda)

a fermarsi per limiti d'età. Ma lui, Orieto Mori, lo incontriamo sul piazzale dell'azienda del figlio. "È una risorsa preziosa per noi: la sua competenza rappresenta un tesoro, un autentico riferimento", ci confida Mirko Mori.

Così inizia il nostro "viaggio" alla scoperta di una parte del dinamismo di questo territorio che, per Mirko Mori, ha registrato la sua ultima tappa evolutiva con l'acquisizione di quattro nuovi Scania R450, entrati a far parte di una flotta oggi costituita da 32 veicoli, trattori stradali per il 95 per cento a marchio del Grifone, con un'età media di circa otto anni, ai quali si affiancano 70 semirimorchi, tre dei quali - dell'olandese Pacton - acquistati quest'anno e allestiti per il trasporto container, "cuciti" per le esigenze dell'azienda piacentina. Una realtà da 29 dipendenti e un'attività che, al core business del container e del trasporto intermodale, si affianca da qualche anno il trasporto del pomodoro fre-

sco - lavoro prettamente stagionale, che consente di non tenere fermi i mezzi nel periodo estivo - e quello del Gpl: per conto di un'azienda

di Fidenza i camion di Mirko Mori prelevano gas propano dai porti di Livorno e Marsiglia e lo trasportano nei depositi adibiti allo stoccaggio.



La flotta della **Mirko Mori Trasporti** comprende trentadue veicoli, per il 95 per cento a marchio **Scania**.

Una diversificazione del business che ha consentito di far fronte al calo negli anni della crisi, di garantire un andamento del fatturato tale da mantenere gli impegni assunti e senza dover procedere ad alcun ridimensionamento. Anzi: il rinnovo della flotta non è mai mancato.

Regista di tale realtà aziendale è un trasportatore che camionista lo è in ogni suo pensiero e azione: Mirko Mori - dal 1996 sposato con Barbara e padre di Greta, 19 anni, e Sofia, 16 - non si tira indietro se occorre mettersi personalmente al volante di un camion e risolvere un problema contingente; è sempre reperibile nel suo headquarter (tant'è che l'ufficio amministrativo l'ha realizzato nella sua abitazione), pronto a dare indicazioni ai suoi su come procedere nel migliore dei modi. Insomma, il regista è sempre lui, anche se di acqua sotto i ponti ne è passata da quando, ventunenne, decide di staccarsi da papà e mettersi in proprio.

Aveva un solo veicolo, un Iveco Turbostar: oggi è uno dei trasportatori di maggiori dimensioni del Consorzio Copav ed è vero riferimento nel suo business specifico. E a 23 anni si è scoperto "scani-

sta". "In quegli anni - ci racconta Mirko Mori, che non ha mai perso le sue doti di umiltà ma anche di determinazione quando serve - Scania proponeva un'offerta indiscutibilmente competitiva nel rapporto qualità-prezzo: la cabina Streamline era da questo punto di vista il meglio che un trasportatore potesse acquistare. Negli anni ho imparato a conoscere il prodotto Scania e le sue evoluzioni: non credo di poter essere smentito se dico che siamo cresciuti insieme. Oggi non rinuncerei alla sicurezza di non dover ricor-

rere al meccanico ogni sabato mattina. Senza dimenticare le prestazioni: in termini di consumi, vita utile del veicolo e riduzione delle perdite di tempo il marchio Scania è una sicurezza".

Quali sono le variabili che un'azienda di trasporto tiene in considerazione quando acquista dei veicoli nuovi? "Qualche anno fa - risponde Mirko Mori - le avrei risposto i consumi: oggi, con il prezzo del gasolio che si è ridotto, per un'azienda di trasporto l'affidabilità viene al primo posto. Anche nell'acquisto dei quattro R450 non ho avuto alcun dubbio sulla qualità del prodotto: rispetto ai competitor è il veicolo che consuma meno. Altra variabile fondamentale è l'assistenza: nella nostra zona nel raggio di 30-40 km abbiamo quattro officine Scania, che effettuano orari flessibili, con riparazioni anche in orario extralavorativo".

Le quattro unità appena acquistate seguono di poco altri tre Scania (due R450 e un R490) introdotti nella flotta lo scorso anno, tutti forniti dalla Concessionaria Scandicar. Quanto conta il rapporto con il venditore? "Nel mio caso - risponde in conclusione Mirko Mori - tantissimo: in Liviano Carini ho trovato un riferimento, un vero e proprio consigliere: mi tiene informato su eventuali promozioni e mi suggerisce le soluzioni. Insieme abbiamo affrontato e risolto le questioni al tappeto: prima di raggiungere l'ufficio passa sempre a trovarmi. Anche lui è una risorsa preziosa: se nella mia vita ho coronato il mio sogno, facendo il lavoro che mi è sempre piaciuto e raggiungendo dimensioni che all'inizio non potevo immaginare, lo devo alle tante persone di buona volontà che ho avuto la fortuna di avere al mio fianco".

AL SUO FIANCO LA CONCESSIONARIA SCANDICAR

“SIAMO IN UNA FORTE FASE DI CRESCITA: E SCANIA SARÀ PROTAGONISTA”

Partner che ha affiancato Mirko Mori nella sua crescita, Scandicar - Concessionaria Scania per le provincie di Piacenza, Parma, Reggio Emilia e (dall'anno scorso) di Bergamo e Sondrio - nel distretto di Piacenza e Parma ha il volto di Liviano Carini, classe 1967, piacentino, con il quale facciamo il punto sul mercato del trasporto. Qual è l'andamento nell'area di riferimento di Scandicar? "L'evoluzione del mercato - spiega Liviano Carini - è nei numeri: si vendono più camion, grazie agli incentivi fiscali, e le prospettive per il 2016 e 2017 sono decisamente rosee. L'anno scorso in media Scania contava nelle nostre aree una quota di mercato del 15 per cento, ma a Piacenza siamo attorno al 40 per cento. Per l'anno in corso le aspettative sono

di confermare questi numeri, che in termini di evoluzione vuol dire una performance ancora migliore. Nel 2015 abbiamo chiuso con un fatturato di circa 20 milioni di euro e un immatricolato di circa cento unità: considerato che a metà anno siamo già a cento unità, ci aspettiamo di chiudere il 2016 raddoppiando i volumi".

Un'onda lunga che proseguirà nel 2017? "Certamente sì. Nel 2017 - continua Liviano Carini - il mercato continuerà a essere interessante se, come pare, la normativa per l'ammortamento durerà fino al 2018: e Scania sarà sul mercato con la nuova cabina, che ci renderà in assoluto protagonisti sul mercato con una livrea completamente nuova". Quella di Piacenza e Parma è una zona caratterizzata da

molti flottisti, che vengono seguiti da Scandicar in collaborazione con Italscania: si va dai piccoli trasportatori con due-sette veicoli fino alle flotte di 50-300 veicoli, passando per aziende medie da 10-50 unità.

Qual è il veicolo Scania più richiesto da queste aziende? "L'R450 - risponde Liviano Carini - è quello che ci sta dando maggiori soddisfazioni, per le straordinarie doti di performance abbinate a consumi molto bassi. Ma in generale è il prodotto Scania a essere percepito come veicolo longevo e dai bassi consumi, molto competitivo e quindi meno caro considerato il complesso di variabili, non solo il prezzo iniziale d'acquisto". La sede principale di Scandicar si trova a Parma: 1.500 mq coperti tra officina e uffici oltre al piazzale, ai

quali si affiancano i mille mq di Piacenza e i circa 2mila di Bergamo. Concessionaria Schmitz-Cargobull per le provincie di Piacenza, Parma e Reggio Emilia, Scandicar guarda al mercato con notevole fiducia e ottimismo. Punto forte l'assistenza.

"Negli anni della crisi - afferma in conclusione Liviano Carini - l'invecchiamento del parco e il mancato approvvigionamento di ricambi ha fatto crescere fortemente la richiesta per il post vendita: Scandicar ha offerto un servizio di qualità, seguendo il cliente nelle sue esigenze. Oggi la fiducia viene ripagata e i clienti stanno sostituendo i loro veicoli (in molti casi Euro 2, immatricolati a fine Anni Novanta) con nuovi Scania, in grado di offrire il meglio che c'è sul mercato".

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



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

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

Shell
RIMULA
L'OLIO MOTORE CHE LAVORA INSIEME A TE



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



MAN TRUCK & BUS ITALIA

Al servizio dell'intermodale

PANIGADA TRASPORTI INSERISCE NEL PARCO 15 FIAMMANTI UNITÀ DI TGX 18.440 CHE VANNO AD ARRICCHIRE LA FLOTTA CON LA QUALE L'AZIENDA LOMBARDA OPERA IN TUTTA EUROPA. DOPO UN AVVIO COMPLESSO, LABORIOSO E IMPEGNATIVO, OGGI PANIGADA VANTA UNA PARTNERSHIP PRIVILEGIATA CON LE FERROVIE SVIZZERE CHE LE CONSENTE DI OPERARE SUL MERCATO GLOBALE, CONFRONTANDOSI ALLA PARI CON I PIÙ IMPORTANTI OPERATORI DELL'AUTOTRASPORTO E DELLA LOGISTICA EUROPEI.

MATTEO GALIMBERTI
SERIATE

La scelta intermodale è stata la chiave di volta per trasformare una criticità in una straordinaria opportunità, che ha proiettato Panigada Trasporti sugli scenari europei da protagonista.

La storia inizia nel 1973 su iniziativa di Maurizio Panigada, milanese trapiantato a Seriate, in provincia di Bergamo, con un'attività di trasporto tradizionale. È all'inizio degli Anni Duemila che Maurizio Panigada, di fronte alla crescente concorrenza dei vettori esteri, soprattutto dell'Est Europa, decide di giocare la carta dell'intermodale ferroviario. "Fu - spiega l'autotrasportatore lombardo - una decisione complessa perché dovevo affrontare una completa riconversione di tutti i semirimorchi, quindi un investimento ingente, che però mi permetteva di offrire tra-

sporti sulle tratte internazionali a tariffe con le quali neppure i vettori dell'Est poteva competere. A questa ritrovata competitività si opponevano però tempi di reazione lenti per la rigidità tipica del trasporto ferroviario e questo imponeva un'attenta programmazione".

L'avvio di tutta l'organizzazione è stato molto complesso, laborioso e anche economicamente impegnativo. "Dal 2011 in poi - prosegue Maurizio Panigada - abbiamo raccolto con gli interessi tutto quello che avevamo seminato. La nostra serietà e competenza ci ha permesso di sviluppare un rapporto privilegiato con le Ferrovie Svizzere che ci consente di operare sul mercato internazionale confrontandoci alla pari con i più importanti operatori dell'autotrasporto e della logistica europei".

A quel punto gli autotrasportatori dell'Est sono di-



La consegna dei nuovi MAN TGX. Primo a destra, Marco Lazzoni Ad MAN Truck & Bus Italia.

ventati da avversari degli alleati. "Sono stati i primi - prosegue Maurizio Panigada - a proporsi come trazionisti per i collegamenti da terminal a terminal, anche se ho sempre avuto una percentuale di autisti italiani che fungono anche da coordinatori di tutti i collaboratori che abbiamo sparsi in Europa. In questo momento operiamo dalla sede centrale di Seriate con uffici distaccati in Gran Bretagna, Belgio, Olanda, Germania, ovviamente Svizzera, mentre il terminal italiano è a Busto Arsizio, in provincia di Varese".

Originale anche il metodo di gestione della flotta sviluppato da Maurizio Panigada. "Sono un perfezionista - dichiara l'imprenditore - e amo i mezzi meccanici, è una tradizione di famiglia: mio padre aveva sviluppato con Enzo Ferrari la ASA 1000, la "Ferrarina" che tutti gli appassionati certamente ricordano, e io oggi ho un'azienda, Energy Kart, che costruisce i kart più vincenti del momento. Così non mi piaceva che i miei partner autisti avessero dei veicoli obsoleti e ho sviluppato questa formula di noleggio che mi ha permesso di garantire loro dei trattori sempre di ultima generazione e al massimo dell'efficienza, soprattutto sotto l'aspetto dei consumi. Non si deve credere che le tratte terminal-terminal debbano essere per forza di pochi chilometri, spesso capita di andare dal Belgio alla Gran Bretagna o in Germania, quindi l'efficienza del veicolo, soprattutto sotto l'aspetto dell'affidabilità e dei consumi, e il comfort di guida sono elementi fondamentali".

La flotta di Panigada Trasporti si compone di 70 trattori e circa 170 semirimorchi intermodali, di cui un numero significativo è costituito da MAN TGX. "Lo abbiamo scelto - precisa Maurizio Panigada - con il motore D26 da 440 cv, potenza ideale per le nostre missioni trattive, ovviamente in allestimento EfficientLine perché i consumi rivestono sempre un ruolo determinante. Anche con il più recente ordine ho voluto confermare questa preferenza, con MAN Truck & Bus Italia c'è un rapporto ormai consolidato, conosco le persone, i veicoli sono una garanzia di affidabilità, durata e prestazioni, ma soprattutto la rete MAN europea offre la certezza di avere un'assistenza qualificata e competente ovunque si viaggi, per chi opera come noi in tutta Europa è fondamentale".

MAXI CONSEGNA DI 500 VEICOLI AL COLOSSO DELLA LOGISTICA QUEHENBERGER

QUEL TGX CHE PIACE AGLI AUSTRIACI

L'azienda Quehenberger Logistics di Salisburgo ha scelto MAN per rinnovare il proprio parco veicoli per i trasporti su lunghe distanze. Il contratto quadro prevede la fornitura di ben 500 unità (un numero straordinario anche per il mercato d'oltralpe di MAN TGX in tre varianti: trattori con sospensioni a balestra anteriore e pneumatica posteriore, con sospensioni interamente pneumatiche e a tre assi per il trasporto di casse mobili).

Le consegne sono previste negli esercizi 2016 e 2017. Tutti i nuovi MAN TGX sono predisposti per l'alimentazione con biodiesel e, per ridurre al minimo il consumo di carburante, sono stati dotati di molti elementi dei modelli EfficientLine, ad esempio pacchetto aerodinamico con spoiler e Air Pressure Ma-

nagement (compressore disattivabile).

Quehenberger attribuisce grande importanza alla sicurezza e ha quindi ordinato per tutti i veicoli sistema di regolazione della velocità in funzione della distanza (ACC), sistema di controllo della corsia di marcia (LGS) e sistema frenante elettronico (EBA). Per l'acquisto dei nuovi MAN TGX è stato sottoscritto un contratto di leasing operativo che comprende la manutenzione e la sostituzione dei veicoli dopo 36 mesi e 150mila km/anno.

Quehenberger Logistics è un operatore logistico internazionale e dispone di una propria rete con base in Austria e numerose altre sedi in Europa Orientale e Sudorientale per un totale di oltre 2.600 collaboratori.



DAILY HI MATIC

CAMBIO AUTOMATICO A 8 RAPPORTI UNICO NEL SUO SEGMENTO

PIACERE DI GUIDA ASSOLUTO



**PRIMO CAMBIO
AUTOMATICO
A 8 RAPPORTI**

per massimo comfort
e sicurezza

**ECCEZIONALE RISPARMIO
DI CARBURANTE**

grazie alle modalità Eco e Power

**COSTI DI MANUTENZIONE
E RIPARAZIONE
RIDOTTI DEL 10%***

grazie all'affidabilità
e alla durata record

*rispetto a un cambio manuale

**BEST-IN-CLASS
PER PRESTAZIONI**

potenza (205 CV)
e coppia (470 NM)

DAILY. L'ITALIA CHE VINCE. 

Numero verde
800-800288

IVECO
Il tuo partner per un trasporto sostenibile

MARANGONI PROTAGONISTA A ESSEN

I signori del ricostruito

FIN DALLA FONDAZIONE NEL 1947, MARANGONI HA FATTO DELLA RICOSTRUZIONE DEI PNEUMATICI LA FILOSOFIA E IL CREDO DELLA SUA ATTIVITÀ, PROPONENDO UNA COSTANTE INNOVAZIONE TECNOLOGICA DELLE SUE ATTREZZATURE. MOLTE E INTERESSANTI LE NOVITÀ PROPOSTE ALLA RASSEGNA TEDESCA.

PAOLO ALTIERI
ROVERETO

In una fiera, come quella di Essen dedicata al mondo del pneumatico, il marchio Marangoni non poteva non cogliere l'opportunità di affermare ancora una volta la sua leadership mondiale nel settore della ricostruzione. Abbiamo chiesto a Brenno Benaglia, sales & marketing director di Marangoni, di farci il punto sul ruolo dell'azienda trentina e soprattutto sulle novità proposte agli operatori del settore alla fiera tedesca.

La filosofia che è alla base delle attività del Gruppo Marangoni fin dalla sua fondazione rappresenta una sorta di anticipazione dell'impegno che oggi viene richiesto a tutti per cercare di difendere in ogni modo l'ambiente. Possiamo considerare Marangoni vero pioniere della eco compatibilità nel settore dei trasporti?

“La visione, sorta nel lontano 1947, all'epoca giovane Mario Marangoni, si inseriva nel contesto storico del dopoguerra, quando il concetto della massimizzazione del valore delle cose non era stato ancora negativamente toccato

”

UN ELEMENTO DI CARATTERE AMBIENTALE CHE LA RICOSTRUZIONE MARANGONI PERMETTE È LA FORTE RIDUZIONE DELLA RESISTENZA AL ROTOLAMENTO.

dal concetto del consumo per il consumo. Questa attenzione per il riutilizzo quindi era, all'epoca, certamente legata ad altre situazioni e condizioni e non ad una scelta ponderata su necessità ambientali, quale potrebbe essere quella attuale. Sta di fatto che questa visione oggi dovrebbe cogliere queste nuove sensibilità, ma non è realmente così, purtroppo quando si parla di pneumatici. Nel settore del pneumatico ricostruito vige soprattutto la regola del risparmio, della riduzione del costo del pneumatico per chilometro percorso. Tuttavia è un fatto che il livello tecnologico raggiunto da Marangoni nel settore della ricostruzione dei pneumatici è talmente elevato, che realmente, oltre a fornire performance di sicurezza ed affidabilità pari a quella dei pneumatici nuovi delle marche primarie, permette un vero e proprio allungamento della vita utile della carcassa, garantendo quindi, oltre al minor costo per chilometro percorso, anche il minor impatto ambientale. Un ulteriore elemento di carattere ambientale che la ricostruzione Marangoni permette, deriva da

una resistenza al rotolamento pari al pneumatico nuovo delle migliori marche, tali da permettere una riduzione di consumo di combustibile e conseguenti emissioni di CO2”.

Quale è stata negli ultimi decenni l'evoluzione tecnologica delle soluzioni finalizzate alla ricostruzione dei pneumatici per autocarro?

“In generale il pneumatico ricostruito ha subito continui perfezionamenti lungo gli ultimi anni. In relazione al suo processo di produzione, introducendo sempre più precisi macchinari, capaci di riprodurre in forma costante operazioni in precedenza quasi artigianali, ma soprattutto lo sviluppo di tecnologie estremamente sofisticate per verificare lo stato delle carcasse prima della loro ricostruzione, garantendo quindi un livello di affidabilità prima sconosciuta. Dal lato della materia prima, anche qui si sono fatti passi da gigante nello sviluppare prodotti sempre più performanti. Marangoni ha giocato un ruolo fondamentale in entrambi i campi: nella tecnologia è stata l'azienda che maggiormente ha sviluppato tecnologie sempre più sofisticate per raggiungere un livello di processo di ricostruzione quasi perfetto, che assieme con lo sviluppo della tecnologia Ringtread, il battistrada ad anello, prestampato in forma circolare in modo da aderire perfettamente al pneumatico, hanno rappresentato una rivoluzione nel mondo della ricostruzione”.

Da sempre Marangoni pone l'accento sull'importante ruolo della ricostruzione di alta qualità degli pneumatici autocarro lungo la catena del valore dell'industria dei trasporti. Come viene garantita questa qualità?

“La ricostruzione di qualità può essere garantita solamente da una perfetta selezione delle carcasse ricostruibili, possibile solo attraverso l'uso di macchinari sofisticati, un processo produttivo controllato ed impeccabile nella fase di preparazione, montaggio e vulcanizzazione del nuovo battistrada, sia esso realizzato con la tecnologia a freddo o a caldo e dei battistrada, o nel caso della ricostruzione a caldo, delle materie prime di ultima generazione, capaci di garantire livelli di performance analoghi a quelli dei pneumatici nuovi di qualità superiore. Solamente garantendo questa qualità, affidabilità e performance l'industria del trasporto si affida al pneumatico ricostruito, quindi ad una ricostruzione di qualità”.

Alla Fiera di Essen 2016 Marangoni richiama l'attenzione degli operatori soprattutto sul sistema Ringtread. Quali sono le sue caratteristiche e perché si fa preferire ad altri sistemi di ricostruzione?

“Il sistema Ringtread è certamente il sistema di ricostruzione più affidabile e performante che oggi si può trovare sul mercato della ricostruzione. Oggi una fetta im-



Brenno Benaglia, sales & marketing director di Marangoni

portante del mercato europeo usa questa tecnologia, ed è in costante espansione. Evidentemente il sistema Ringtread mantiene le promesse di performance e di affidabilità e per questo molti operatori lo preferiscono ad altri ricostruiti e sempre di più anche a pneumatici nuovi di dubbia qualità. Nella sua linea iperperformante Blackline, il Dipartimento di Ricerca Avanzata del Gruppo Marangoni ha previsto, rispetto alle linee di prodotto già esistenti, l'aumento della percorrenza chilometrica del 15 per cento, la riduzione del 10 per cento della resistenza al rotolamento, così da contenere i consumi a valori superiori del 3 per cento, e l'incremento dell'aderenza del 10 per cento. Questo è stato possibile grazie all'uso di nuovi materiali, maggiore contenuto di gomma naturale, carbon black di nuova generazione incorporato perfettamente nella mescola da un rivoluzionario processo di mescolazione e stam-

pi di nuova generazione”.

In particolare, qual è l'innovazione che distingue la RingBuilder 3003 in mostra alla rassegna tedesca?

“La linea 3000, dei già collaudatissimi macchinari Marangoni, è destinata a impianti che devono rispondere a una domanda di produzione giornaliera fino a 300 unità per turno. Questo livello produttivo è raggiungibile anche con la RingBuilder 3003, in uso presso circa 20 grandi ricostruttori in Europa e nelle Americhe. Questa macchina realizza in forma automatica contemporaneamente due operazioni, l'estrusione diretta del sottostrato sulla carcassa e l'applicazione e successiva rullatura del battistrada in anello”.

Quali sono i benefici delle novità in esposizione a Essen come i nuovi disegni battistrada per l'esclusiva gamma Blackline della serie Ringtread e Ringtire o la nuova tecnologia per la personalizzazione del fianco del pneuma-

tico?

“A Reifen Essen 2016 saranno esposti i 3 nuovi prodotti che si aggiungono alla linea Blackline: RDR HM3, ICE100 e WSS. RDR HM3, destinato all'impiego su asse motore di veicoli ad alta potenza e coppia motrice che operano principalmente su percorsi nazionali e regionali, particolarmente severi. La linea ICE100 è invece il nuovo disegno trattivo chiodabile, sviluppato secondo gli elevati standard Blackline e destinato principalmente per i mercati del Nord Europa. WSS, è un disegno lineare per assi liberi con marcatura 3PMSF per venire incontro alle esigenze di mercato che richiedono sempre maggior sicurezza soprattutto nei periodi invernali. La gamma Blackli-

”

NEGLI ULTIMI DIECI ANNI COMPLICE LA CRISI IL MERCATO DEI PNEUMATICI RICOSTRUITI È PASSATO IN ITALIA DA 500 A 350MILA UNITÀ CON I VOLUMI PIÙ BASSI D'EUROPA.

ne, composta già da 16 disegni battistrada è oggi disponibile solo presso ricostruttori selezionati, in grado di garantire standard di processo e controllo di livello superiore. I piani di breve termine di Marangoni sono di aumentare la diffusione di questa linea premium, grazie a un programma di qualificazione di buona parte dei ricostruttori della rete Marangoni, così da poter soddisfare sempre più le esigenze del mercato”.

Quale la particolarità di Ringtire?

“Ringtire è il nuovo progetto Marangoni di ricostruzione a freddo in forma integrale, da tallone a tallone, che va quindi a coprire integralmente il fianco della carcassa originaria. La tecnologia non è nuova, ma Marangoni dà la possibilità di richiedere la fornitura personalizzata di alcuni elementi delle guance, potendo indicare il nome del ricostruttore o meglio della flotta cliente. In questo modo,

oltre ad avere un livello di omogeneità dell'aspetto dei propri pneumatici, ne permette un maggiore controllo. Ovviamente, questi ricostruiti integrali racchiudono in sé il massimo della tecnologia di processo Marangoni unitamente alla qualità dei suoi materiali”.

Quale è oggi la consapevolezza delle aziende di trasporto italiane nei confronti dei pneumatici ricostruiti?

“Anche in Italia, le imprese sensibili ai costi operativi e alla ricerca di una loro costante riduzione, optano per l'utilizzo di pneumatici di prima linea e ricostruiscono con prodotti di qualità. Queste stesse aziende, di conseguenza, possono inoltre vantarsi di posizionarsi a favore delle istanze ambientali, che oramai dovrebbero fare parte indissolubile unitamente alle scelte economiche, soprattutto se entrambe vanno nella stessa direzione”.

Nel 2015 quali sono stati i volumi dei pneumatici ricostruiti in Italia?

“Negli ultimi 10 anni, complice la crisi e la caduta delle costruzioni, il mercato è calato da 500 a 350 mila ricostruiti; collocando il nostro paese negli ultimi posti in Europa, con un rapporto nuovo ricostruito poco superiore allo 0,3, (numero di pneumatici ricostruiti per ogni pneumatico nuovo al ricambio immesso nel mercato), ben al di sotto dell'1 a 1 degli USA e dello 1,5 del Brasile”.

In cosa consiste il nuovo progetto di comunicazione che Marangoni sta lanciando per dare ai propri partner il corretto impulso per meglio affrontare le sfide del mercato?

“L'impulso vuole rappresentare una simbolica spinta nella direzione corretta alla propria rete di ricostruttori Partner, presente in tutta Europa, e sintetizza la promessa di Marangoni che, attraverso un'unica visione condivisa, mette la ricostruzione di qualità ed il focus sull'utente finale come elementi centrali della propria strategia, sviluppando tutti gli strumenti necessari”.

Quali sono le parole che possono accompagnare il concetto “ricostruito”?

“Nella visione di Marangoni, le parole affidabilità, convenienza, qualità, eco compatibilità non solo possono, ma devono accompagnare il concetto ricostruzione.



Al Reifen 2016 Marangoni ha presentato le novità della linea premium Blackline, disponibile solo presso ricostruttori selezionati.

STRALIS EURO 6 HI-SCR CON IL SUPERAMMORTAMENTO DEDUCI IL 140%



TUO A **1.199€** AL MESE
PER 3 ANNI

CORRI IN CONCESSIONARIA
O CHIAMA IL NUMERO VERDE

Numero verde
800-800288

3 ANNI
DI GARANZIA TOTALE E
MANUTENZIONE ORDINARIA

3 ANNI
DI POLIZZA INCENDIO & FURTO

DI SERIE
LDWS, ACC E AEBS

LEGGE DI STABILITÀ 2016: SUPERAMMORTAMENTO DEL 140%, ANZICHÉ 100%, SE INVESTI NELLA TUA AZIENDA!

Approfitta subito della manovra governativa destinata ad aziende, artigiani e professionisti, che prevede il riconoscimento di una maggiorazione del 40% delle quote di ammortamento e dei canoni di leasing per l'investimento in nuovi beni strumentali; valida fino al 31 dicembre 2016. E in più fino al 30/06/2016, **Stralis Euro 6 HI-SCR** può essere tuo a 1.199 euro al mese per 3 anni, con 3 anni di garanzia totale, 3 anni di manutenzione ordinaria e 3 anni di polizza incendio e furto, tutto compreso.

STRALIS. L'ITALIA CHE VINCE. 

IVECO

Il tuo partner per un trasporto sostenibile

Offerta valida sulla gamma Stralis trattori, fino al 30/06/2016. Modello di riferimento: AT440S42T/P con cambio ET2, rallentatore integrato, spoiler. Valore di fornitura 77.000 €, leasing a 36 mesi, anticipo 10%, valore residuo 37.500 €, rata 1.199 € al mese comprensivo di Polizza Furto e Incendio, contratto 2XL-Life 3 anni/120.000 km/anno, Tasso Leasing 2,45%. Spese pratica, Iva, trasporto e messa su strada escluse. Salvo approvazione Iveco Capital (CNH Industrial Capital Europe S.A.S.). Fogli informativi disponibili presso le concessionarie aderenti. Immagine a puro scopo illustrativo. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

DUNLOP

Alte performance per le flotte



FABIO BASILICO
MILANO

Dunlop lancia il prodotto truck capace di soddisfare più esigenze. È la nuova gamma di pneumatici stradali autocarro che offre maggiore versatilità e prestazioni migliorate sotto tutti i punti di vista. I protagonisti sono il pneumatico per asse sterzante SP346, il pneumatico per asse motore SP446 e quello per rimorchio SP246. “Questi prodotti offrono un chilometraggio migliorato fino al 10 per cento, una maggiore efficienza nei consumi rispetto ai predecessori e assicurano anche elevate prestazioni invernali - precisa Antonio Calabretta, Direttore Commerciale Autocarro di Goodyear Dunlop Italia - I nuovi Dunlop infatti rispettano i rigorosi requisiti UE per pneumatici autocarro invernali e possono quindi esporre il simbolo ‘snowflake’ (che certifica il superamento di rigorose prove su neve) sui pneumatici per asse sterzante e per asse motore e la marcatura M+S su tutti i pneumatici”.

L’essere performanti per stagioni diverse è un punto di forza della nuova gamma Dunlop: concepiti sia per trasporto regionale che per le lunghe distanze, in estate e in inverno, questi pneumatici offrono alle flotte la certezza di

potere affrontare con i loro veicoli qualunque situazione troveranno sulla loro strada.

NUOVI STANDARD

“La nuova gamma Dunlop - aggiunge Calabretta - si rivolge a flotte che operano in tutti i settori del trasporto stradale e, oltre al chilometraggio migliorato, garantisce bassi consumi nei trasporti su lunghe distanze. La nuova gamma introduce nuovi standard di versatilità, mai raggiunti prima, in quanto assicura un elevato chilometraggio, bassi consumi di carburante e il rispetto dei requisiti invernali nel trasporto regionale e su lunghe distanze. Grazie a questi pneumatici, le flotte possono contare su un buon equilibrio fra prestazioni, chilometraggio e bassi consumi, ottimizzando così il loro investimento sui pneumatici e riducendo il Costo Totale di Possesso. La garanzia di elevate prestazioni invernali, inoltre, permette agli operatori di affrontare la stagione fredda con la certezza che i loro veicoli non saranno colti alla sprovvista da condizioni severe imprevedibili. Gli SP346, SP446 e SP246 sono pronti ad affrontare tutte le situazioni che si troveranno davanti”.

Il pneumatico per asse

sterzante Dunlop SP346 offre un chilometraggio più elevato e consumi di carburante ridotti rispetto al suo predecessore - l’SP344 - oltre a un ottimale comportamento e controllo in tutte le condizioni. L’innovativo disegno del battistrada assicura le prestazioni necessarie per soddisfare i rigorosi requisiti di omologazione europei per dotarsi del simbolo ‘snowflake’, per i pneumatici autocarro da neve, e la marcatura M+S. Le lamelle, più profonde di quelle dello SP344, hanno un ruolo fondamentale perché aumentano la flessibilità dei tasselli permettendo un migliore compattamento della neve. Il disegno delle lamelle e la loro distribuzione sono stati progettati, inoltre, per ridurre l’usura e offrire un’elevata aderenza su bagnato. Le caratteristiche di usura di questo pneumatico permettono di mantenere il disegno del battistrada per tutta la vita del pneumatico, finché non è pronto per la riscopitura.

“Per ottimizzare il funzionamento del veicolo, quando è necessaria una maggiore capacità di carico, lo SP346, in alcune misure, viene offerto anche nelle versioni High Load - spiega Antonio Calabretta - Il pneumatico per asse sterzante aiuta a compensare i maggiori carichi sugli assi anteriori dovuti

a equipaggiamenti supplementari, come richiesto dalle norme Euro 6”.

Alla stregua del pneumatico per asse sterzante, il nuovo SP446 per asse motore offre un maggiore chilometraggio e un consumo di carburante ridotto rispetto al suo predecessore, l’SP444. Assicura inoltre trazione in tutte le condizioni. Caratteristica chiave di questo nuovo prodotto è la forma a “goccia di pioggia” della base delle lamelle. Questo speciale disegno aiuta a rispettare i requisiti M+S e “snowflake” e contemporaneamente riduce la pressione intorno alla parte inferiore delle lamelle e garantisce una maggiore robustezza in condizioni di trasporto regionale.



SP446 per asse motore.

La dimensione dei tasselli e l’ampiezza delle scanalature sono progettate per distribuire la rigidità del battistrada al fine di aumentare il chilometraggio e l’aderenza in condizioni di bagnato. Un’altra caratteristica è la nuova Tecnologia a Doppio Strato.

Lo strato esterno del battistrada è molto resistente all’abrasione, mentre lo strato interno riduce la resistenza al rotolamento grazie alle sue proprietà di bassa isteresi (l’isteresi è la caratteristica di un sistema di reagire in ritardo alle sollecitazioni applicate e in dipendenza dello stato precedente). Ciò permette di aumentare il chilometraggio e di risparmiare carburante durante tutta la vita del battistrada.

AZIONE INTELLIGENTE

“Il disegno a V del battistrada dell’SP446 permette ai tasselli di entrare gradualmente nell’impronta a terra, contribuendo a ridurre la rumorosità e aumentare il chilometraggio - dice ancora Calabretta - Tutto ciò concorre a migliorare il chilometraggio, grazie a un battistrada più largo e un maggiore rapporto pieni-vuoti. Queste due caratteristiche aumentano il volume della gomma senza modificare la distribuzione della

LA NUOVA GAMMA DI PNEUMATICI STRADALI AUTOCARRO OFFRE MAGGIORE VERSATILITÀ E PRESTAZIONI MIGLIORATE SOTTO TUTTI I PUNTI DI VISTA. PROTAGONISTI SONO IL PNEUMATICO PER ASSE STERZANTE SP346, IL PNEUMATICO PER ASSE MOTORE SP446 E QUELLO PER RIMORCHIO SP246. CONCEPITI SIA PER TRASPORTO REGIONALE CHE PER LE LUNGHE DISTANZE, IN ESTATE E IN INVERNO, GARANTISCONO ALLE FLOTTE LA CERTEZZA DI POTERE AFFRONTARE CON I LORO VEICOLI QUALUNQUE SITUAZIONE TROVERANNO SULLA LORO STRADA.

rigidità lungo i tasselli. Gli ancoraggi aumentano la rigidità del battistrada riducendo lo slittamento tra i tasselli quando toccano il suolo. Al pari del pneumatico per asse sterzante, l’SP446 per asse motore offre un elevato livello di aderenza in tutto l’arco della sua vita, fino a quando sarà pronto per la ricostruzione”.

Il pneumatico per rimorchio SP246 con marcatura M+S completa la nuova gamma e sarà disponibile più avanti nel corso dell’anno. Viene proposto nelle misure 385/55R22.5 160 (158) e 385/65R22.5 164 (158) HL. Le versioni High Load offrono una capacità di carico sull’asse di 10 tonnellate, permettendo un maggiore carico utile e dunque una maggiore efficienza operativa per le flotte.

Dunlop, così come tutto il Gruppo Goodyear, pone grande attenzione alla ricostruzione dei propri pneumatici. Tutti i nuovi pneumatici sono ricostruibili e riscolpibili, permettendo alle flotte di ridurre i loro costi d’esercizio. Insieme al lancio dei nuovi pneumatici, vengono dunque proposti sul mercato anche i ricostruiti a caldo premium Dunlop TreadMax SP446, che saranno seguiti nel corso dell’anno dai Dunlop TreadMax SP246.

SUL MERCATO ANCHE I RICOSTRUITI A CALDO PREMIUM PER ASSE MOTORE E RIMORCHIO

CON TREADMAX IL PNEUMATICO CONTINUA A VIVERE

Dunlop presenta TreadMax SP446, il ricostruito a caldo premium del nuovo SP446 per asse motore. Nel corso di quest’anno sarà introdotto anche il ricostruito per rimorchio Dunlop TreadMax SP246. Gli operatori che usano pneumatici autocarro Dunlop, anche nelle versioni precedenti all’introduzione della nuova gamma, possono così beneficiare delle caratteristiche vincenti degli ultimi stradali proposti dal brand del Gruppo Goodyear. Si parla dunque di elevata versatilità, maggiore chilometraggio, minori consumi di carburante e possibilità di impieghi invernali nel trasporto

regionale e su lunghe distanze, grazie alla presenza della marcatura M+S e “snowflake”.

“È importante presentare i nuovi ricostruiti a caldo contemporaneamente al lancio dei nuovi pneumatici, perché per noi rappresentano due elementi complementari della stessa offerta, volta a offrire la massima qualità e al contempo ridurre i costi di esercizio - dichiara Antonio Calabretta - Con l’introduzione dei TreadMax SP446, che permettono di utilizzare anche coperture Dunlop della generazione precedente, offriamo una soluzione eccellente per le flotte alla ricerca di ricostruiti di alta

qualità. Usando lo stesso disegno del battistrada e la stessa mescola dei nuovi Dunlop SP446, adesso i clienti potranno migliorare la qualità dei loro vecchi pneumatici e beneficiare delle migliori prestazioni offerte dai nuovi pneumatici. La ricostruzione è una componente fondamentale per ottimizzare i costi di una flotta. Il ‘Multiple Life Concept’, la filosofia di Goodyear che comprende la riscopitura e la ricostruzione, aiuta gli operatori delle flotte ad aumentare la loro redditività incrementando il chilometraggio fino al 25 per cento, a fronte di costi ridotti del 10 per cento rispetto a due equipaggiamenti

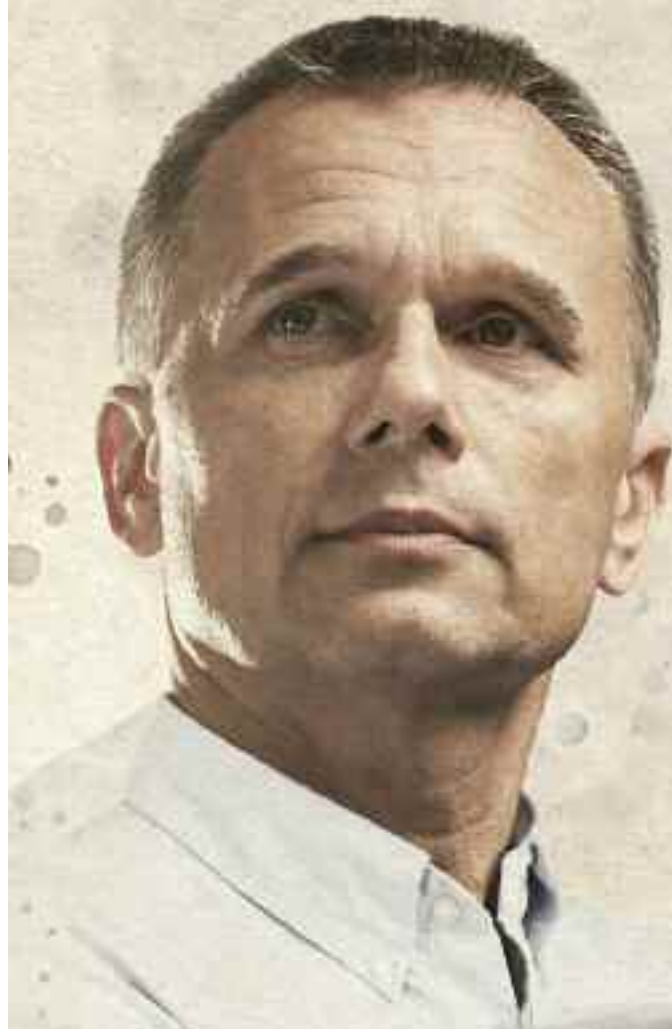
di pneumatici nuovi. Inoltre, il processo di ricostruzione richiede un minore impiego di risorse e materiali, rispetto alla costruzione dei pneumatici nuovi, con grande vantaggio per l’ambiente”. I ricostruiti a caldo premium Dunlop TreadMax sono prodotti internamente da Goodyear Dunlop negli stabilimenti di ricostruzione a Riom (Francia) e Wittlich (Germania) e utilizzano tecniche e materiali simili a quelli usati per la produzione di pneumatici nuovi, assicurando che le prestazioni e la qualità dei prodotti siano simili a quelli degli equivalenti nuovi. I ricostruiti TreadMax SP446 sono dispo-



nibili nelle misure 315/70R22.5 e 315/80R22.5.

La misura 295/60R22.5 sarà disponibile più tardi nel corso del 2016 e la 315/60R22.5 nel 2017.

PRONTI A TUTTO



SP346
PER ASSE STERZANTE



SP446
PER ASSE TRATTIVO

I nuovi pneumatici per autocarro Dunlop SP346 e SP446 hanno tutto quel che serve per darti il massimo supporto nel tuo business. Con un'elevata resa chilometrica e una mobilità in diverse condizioni stradali e climatiche il tuo veicolo sarà pronto a tutto, proprio come te. Scopri di più su WWW.DUNLOP.EU/TRUCKS

 **DUNLOP**
FOREVER FORWARD

HANKOOK

Prestazioni premium

MATTEO GALIMBERTI
ESSEN

Insieme a e-Cube Blue TL20, pneumatico premium per i rimorchi, Hankook era presente al Salone di Essen con la gamma Smart, nei suoi diversi modelli per utilizzo misto, prestazioni su strada e fuoristrada (SmartWork), per media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni (SmartFlex).

Il produttore di pneumatici premium alla fiera di Essen ha esposto SmartFlex AH31, pneumatico ibrido destinato a più applicazioni: per l'asse sterzante, per la media e lunga percorrenza e per tutte le stagioni. Al suo fianco il "fratello" radiale della gamma DH31 per l'asse motore. I due modelli utilizzano tecnologia e design innovativo, garantendo sicurezza e vantaggio economico al trasportatore. AH31 presenta ampia spalla e ampio battistrada per garantire maggiore durata e migliore manovrabilità. DH31, grazie alla tecnologia 3D Kerf con scanalatura tridimensionale, garantisce prestazioni di trazione elevate, progressione di usura omogenea e aumento della percorrenza media. Entrambi sono disponibili nelle tre misure 295/80R22.5, 315/70R22.5 e 315/80R22.5.



Per utilizzo misto Hankook propone SmartWork DM09, pneumatico direzionale per asse motore progettato per prestazioni affidabili su strada e fuoristrada. Il disegno del battistrada garanti-

sce massima maneggevolezza e prestazioni di trazione anche su bagnato e terreno fangoso. Resistente a tagli e strappi del battistrada e sul fianco, SmartWork DM09 usa una nuova tecnologia per

AL SALONE DI ESSEN IL PRODUTTORE COREANO HA ESPOSTO LE FAMIGLIE SMART (SMARTFLEX AH31 E DH31 E SMARTWORK DM09): UNA PROPOSTA COMPLETA PER SODDISFARE LE PIÙ SVARIATE ESIGENZE DI TRASPORTO PROFESSIONALE, DALLA LUNGA E MEDIA PERCORRENZA ALL'UTILIZZO MISTO E PER TUTTE LE APPLICAZIONI. MINIMO COMUN DENOMINATORE: PERFORMANCE DI TRAZIONE, USURA OMOGENEA E AUMENTO DELLA PERCORRENZA MEDIA. ALL'INSEGNA DI EFFICIENZA E RISPETTO AMBIENTALE LA PRESENZA DELLA GAMMA E-CUBE BLUE.

la massima ritenzione delle pietre. Tre le misure disponibili: 1200R20, 13R22.5 e 315/80R22.5.

Per rimorchi a lunga percorrenza la proposta Hankook è e-Cube Blue TL20,



pneumatico premium con minima resistenza al rotolamento per favorire eccellente efficienza carburante e diminuzione dei costi operativi: gli intagli multipli prevengono l'usura irregolare da sollecitazioni esterne e garantiscono rigidità delle nervature. Disponibile nella misura 385/55R22.5, e-Cube Blue presenta un disegno con due scanalature del canale principale e nervature più larghe

per massimizzare prestazioni di efficienza e garantire miglior comfort di guida. Della nuova generazione Hankook e-Cube fanno parte inoltre i pneumatici per lunga percorrenza AL10+, pneumatico radiale per tutte le posizioni, TL10+, radiale per l'asse trattivo, e DL10+ per asse rimorchio, tutti sviluppati per garantire risparmio di carburante, lunga durata e rispetto per l'ambiente.

CONTINENTAL

La Generazione 3 sulle rotte di Arriva Italia

Fornitura di pneumatici e servizi di manutenzione per l'operatore di trasporto pubblico.

Gli autobus di Arriva Italia viaggiano su pneumatici Continental, nello specifico quelli della Generazione 3 specificamente progettata per veicoli trasporto persone. Arriva Italia è la holding italiana del Gruppo Deutsche Bahn, operatore leader nel trasporto di persone e di merci e nella logistica in Europa e su scala globale.

Continental si è aggiudicata la gara per un contratto chilometrico di 69.312.000 km che include la fornitura di pneumatici e servizi di manutenzione, inclusa ricostruzione, eventuale riscolpitura e gestione delle carcasse nonché sistemi di monitoraggio della pressione e della tempe-

ratura dei pneumatici, indetta da Arriva Italia per la flotta di autobus che opera nel nostro paese. A livello globale Arriva - con 55mila addetti totali - trasporta ogni anno 2,2 miliardi di passeggeri in 14 paesi, tra cui appunto l'Italia, generando ricavi annui per oltre 4 miliardi di euro e offre soluzioni modali su gomma e su ferro, principalmente riferite a servizi di trasporto pubblico locale. In Italia, Arriva è tra i primi operatori nel settore del Trasporto Pubblico Locale su gomma, con circa 100 milioni di km di percorrenza annua e 340 milioni di euro di ricavi gestiti, circa 3.400 dipendenti e una flotta di oltre 2.300 autobus. Arriva

Italia opera con società controllate in Lombardia, Piemonte, Liguria, Friuli Venezia Giulia e in joint venture con enti locali a Trieste e Como.

Per gli autobus della rete di trasporto regionale verranno forniti, tra gli altri, i pneumatici della Generazione 3 Conti CityPlus HA3 295/80 R 22.5 e Conti Coach HA3 295/80 R 22.5. Gli autobus destinati alla rete urbana saranno invece equipaggiati con pneumatici Conti Urban HA3 con fianchi rinforzati nella misura 275/70 R 22.5. Arriva utilizza anche pneumatici ricostruiti e potrà pertanto avvalersi del pacchetto ContiLifeCycle che include

ricostruzione, eventuale riscolpitura e gestione delle carcasse, il tutto fornito da Continental. Fa parte del contratto anche la fornitura del sistema ContiPressureCheck, il TPMS di Continental.

Il sistema fornisce dati precisi sulla temperatura e sulla pressione dei pneumatici ed è un valido indicatore per una efficiente gestione del carburante e dei pneumatici dell'intera flotta. Il moderno sistema di monitoraggio dei pneumatici consiste essenzialmente in moduli sensori a batteria installati su tutti i pneumatici, in un ricevitore montato sul telaio del veicolo e in un display fissato sul cruscotto. Una volta montato, il sistema invia in tempo reale alla cabina di guida dati aggiornati sulla pressione e sulla temperatura dei pneumatici. In questo modo, le informazioni sullo stato di tutti i pneumatici del veicolo saranno disponibili istantaneamente ai guidatori, consentendo loro di prendere rapidamente dei provvedimenti se i valori rilevati dovessero differire da quelli previsti.

L'efficienza degli autobus risulta pertanto migliorata, i costi operativi ridotti e l'impatto ambientale ridimensionato, grazie al volume inferiore di emissioni di CO2 e a una durata di utilizzo prolungata dei pneumatici. Particolare non irrilevante, ContiPressureCheck contribuisce anche a garantire la sicurezza dei passeggeri.



MICHELIN

Seconde linee in prima fila a Essen

Il produttore francese ha dato ampio spazio anche ai prodotti per la ricostruzione.

Al salone Reifen 2016 di Essen Michelin era presente sia con il premium brand che con le seconde linee, su cui sta puntando molto. Il suo stand ha infatti ospitato i marchi Kleber e BFGoodrich, così come i prodotti per la ricostruzione Recamic e Michelin Remix, tra gli altri prodotti e servizi Michelin. Michelin ha affermato che concentrerà la propria attenzione sull'elevato chilometraggio promesso dai suoi prodotti.

Il produttore francese ha dichiarato che i suoi pneumatici raggiungono una media di 8.000 km in più rispetto ai concorrenti più importanti; una cifra che "corrisponde, ad esempio, a un tour europeo delle capitali da Berlino a Lisbona via Parigi e Berna e ritorno", sottolinea. Michelin ha presentato gli ultimi prodotti di tutti i settori, tra cui autovettura/autocarro leggero, autocarri e pneumatici speciali. Il produttore ha anche dato ampio spazio al pneumatico per asse motore dal ridotto consumo di carburante Michelin X Energy Line D2. Mentre Michelin CerexBib, sviluppato appositamente per mietitrebbie, è stato il più importante prodotto agricolo presente. Per le applicazioni minerarie sotto i riflettori è stato messo l'XTXL in dimensione 29.5R25 che presenta un battistrada resistente ai tagli, protezioni laterali e una maggiore resistenza alle forature. Il tutto per garantire una lunga durata.



TU E LA STRADA, UNA COSA SOLA

Con le ottime prestazioni degli pneumatici Hankook,
la strada è parte di te.



UEFA
EUROPA
LEAGUE

OFFICIAL
PARTNER

SMART ^{FLEX}

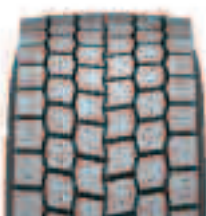
Utilizzano una tecnologia ed un design innovativo, garantendo sicurezza e vantaggio economico al cliente.

SMART ^{FLEX} AH31



Pneumatico per
l'asse sterzante, per
la media e lunga
percorrenza e per
tutte le stagioni.

SMART ^{FLEX} DH31



Pneumatico radiale
per l'asse motore,
per la media e lunga
percorrenza e per
tutte le stagioni.

Hankook
driving emotion

Hankook Tire Italia S.r.l.
Centro Direzionale Colleoni – Palazzo Liocorno – Via Paracelso, 2 – 20864 Agrate Brianza (MB)

hankooktire-eu.com/it

GITI TIRE

La nuova offensiva si chiama Giti



URBANO LANZA
ESSEN

Tra le novità di maggior rilievo alla fiera di Essen quella annunciata da Giti Tire, uno dei maggiori produttori di pneumatici per mezzi pesanti a livello mondiale, operativo in più di 130 mercati con contratti OE in ogni continente. Giti Tire - il cui headquarter si trova a Singapore - ha scelto Reifen 2016 per ufficializzare il lancio in Europa del nuovo marchio Giti che, avamposto nella sua nuova offensiva europea, prenderà gradualmente il posto dello storico marchio GT Radial.

Quali sono gli obiettivi strategici della nascita del marchio Giti? “Oggi - spiega Daria Sala Della Cuna, da oltre due anni alla guida della sede italiana e dall’anno scorso TBR Sales & Marketing Director Europe di Giti Tire -

nel mercato nord-americano e in quello asiatico il marchio di punta è già Giti mentre in Europa è GT Radial, che è stato introdotto con successo e rappresenta il marchio storico e riconosciuto. La decisione d’introdurre Giti in Europa è mirata a una razionalizzazione a 360 gradi dell’offerta sul mercato globale così da aumentare la conoscenza del brand e della gamma Giti in tutto il mondo, con il fine di creare un’unica piattaforma produttiva e snellire il processo di sviluppo e ingegnerizzazione del prodotto. In un mondo sempre più globale e globalizzato, l’attuazione di sinergie produttive e di uniforme riconoscibilità del marchio diventano importanti, soprattutto in considerazione della presenza nel mercato del primo equipaggiamento così come nel mercato del ricambio. Concentrarsi a livello globale su un

unico marchio permetterà anche di portare sul mercato tecnologie all’avanguardia molto più velocemente, mantenendoci competitivi e offrendo sempre prodotti in grado di soddisfare al meglio le richieste dei diversi mercati, anche di quelli più esigenti, quale quello europeo”.

Sul mercato italiano ci saranno cambiamenti? “Il cambiamento più importante - risponde la manager Giti Tire - sarà dato dall’introduzione progressiva di prodotti TBR a marchio Giti che inizialmente affiancheranno quelli a marchio GT Radial, che andranno a sostituire nel medio termine, con un rinnovamento di gamma ma anche con la proposta dei prodotti più recenti e dei “cavalli di battaglia” storici con il nuovo marchio Giti. Ci sarà quindi un vero e proprio re-branding che vedrà il passaggio da GT Radial a Giti per il segmento

TBR. La distribuzione continuerà ad essere seguita dal partner storico e i progetti di crescita e di sviluppo dell’offerta sono ambiziosi”.

Qual è l’andamento del mercato italiano degli pneumatici Autocarro nel periodo 2015-2016? “Come tutto il mercato degli pneumatici in generale - prosegue Daria Sala Della Cuna - anche quello dell’autocarro ha visto e vede forti pressioni, dovute in parte anche alla congiuntura economica. Sempre più l’utilizzatore ricerca la massima efficienza degli pneumatici, intesa in senso lato e non solo di prodotto ma anche d’investimento. Nelle decisioni di acquisto entra sempre più il fattore costo-opportunità poiché, soprattutto nel comparto autocarro, il pneumatico rappresenta a tutti gli effetti un investimento per le flotte e, in generale, per gli utilizzatori. La tendenza a

una crescita dei marchi di fascia intermedia, dove qualità e prezzo si bilanciano in modo da ottenere un costo per chilometro ottimale, è evidente da diversi mesi e certamente rappresenta una opportunità per aziende come la nostra. Il re-branding è inteso anche a una maggiore conoscenza e riconoscibilità dei nostri prodotti perché permetterà un riconoscimento del marchio e della tipologia di offerta con una connotazione sempre più globale”.

Quali sono le sue aspettative sul Mercato Italia in questo segmento? “Le mie aspettative - afferma determinata Daria Sala Della Cuna - sono ambiziose quanto gli investimenti fatti dall’HQ e, uscendo dal territorio italiano e spaziando con un orizzonte europeo, vogliamo sicuramente crescere in quantità, qualità e percezione del marchio. In Italia GT Radial nel segmento autocarro ha un posizionamento molto buono anche grazie a qualità del prodotto, affidabilità della carcassa e vantaggioso costo per chilometro. Gli obiettivi del prossimo anno sono sicuramente quelli di sviluppare ancora di più questi raggiungimenti, con il nuovo marchio Giti. Più in generale in Europa ci sono mercati dove GT Radial è posizionato molto bene e altri dove il processo d’inserimento è ancora in atto. La sfida oggi è mantenere questi posizionamenti e soprattutto non essere confusi con la pletera di marchi cinesi che stanno entrando in Europa”.

Che cosa distingue GT Radial sul mercato rispetto ai competitor in termini di strategia? “La strategia distributiva di GT Radial - spiega Daria Sala Della Cuna - è piuttosto peculiare visto che si avvale di una collaborazione storica con l’importatore locale, Magri Gomme, e che vede una forte sinergia e una crescente collaborazione e cooperazione con lo staff di Giti Tire Europe presente sul territorio italiano e che agisce

TRA I MAGGIORI PRODUTTORI DI PNEUMATICI PER MEZZI PESANTI A LIVELLO MONDIALE, OPERATIVO IN PIÙ DI 130 MERCATI CON CONTRATTI OE IN OGNI CONTINENTE, IL PRODUTTORE CON HEADQUARTER A SINGAPORE HA SCELTO IL SALONE REIFEN 2016 PER UFFICIALIZZARE IL LANCIO SUI MERCATI EUROPEI DEL NUOVO BRAND GITI, CHE GRADUALMENTE ANDRÀ A SOSTITUIRE LO STORICO GT RADIAL. “L’OBIETTIVO È UNA RAZIONALIZZAZIONE A 360 GRADI DELL’OFFERTA GLOBALE E AUMENTARE LA CONOSCENZA DELLA GAMMA GITI IN TUTTO IL MONDO.

da punto nevralgico tra il mercato e la Casa Madre, riuscendo a garantire il giusto equilibrio tra l’approccio globale dell’azienda e le esigenze e necessità locali del mercato. GT Radial vuole essere un marchio globale ma non globalizzato perché le esigenze locali rivestono ancora un ruolo chiave in un settore dove geografia, sviluppo economico, normative e regolamentazioni, modelli distributivi e d’infrastrutture determinano le richieste - sempre più sfidanti - del mercato”.

Qual è in questo momento il prodotto di punta di GT Radial per Autocarro e quale per gli Autobus? “GT Radial - illustra la TBR Sales & Marketing Director Europe di Giti Tire - oggi ha una gamma completa che va a coprire tutte le applicazioni. Abbiamo prodotti veramente prestanti per tutti gli assi e tutte le applicazioni. Abbiamo recentemente introdotto il GSW226, prodotto specificamente invernale non solo per i mercati nordici, ma anche per tutti coloro che vogliono viaggiare sicuri e in regola con le normative europee. Per l’autobus abbiamo il più recente GAU 861 per trasporto urbano, che risponde alle attuali richieste di questo particolare segmento. Tutti, inoltre, hanno la carcassa che si presta alla ricostruzione. Sicuramente il 2017 vedrà l’entrata di nuovi modelli già a marchio Giti”. Nel 2016-2017 qual è la strategia di Giti in riferimento ad accordi con i costruttori per il Primo Equipaggiamento? “Già con GT Radial - risponde in conclusione Daria Sala Della Cuna - siamo presenti in alcuni primi equipaggiamenti su rimorchi di Case europee. Con Giti, a livello mondiale, siamo presenti su diversi modelli già nei Paesi dove il marchio è presente e la strategia è quella d’investire in questo segmento ed essere ancora più presenti con il nuovo marchio, anche e soprattutto sui modelli di punta delle Case europee”.

KRAIBURG

L’azienda austriaca ottimizza la gamma

Nuove denominazioni, modelli “cuciti” su misura, rilancio del Pattern Programme e ridefinito ordine minimo per facilitare ordini di acquisto e processi di lavoro.

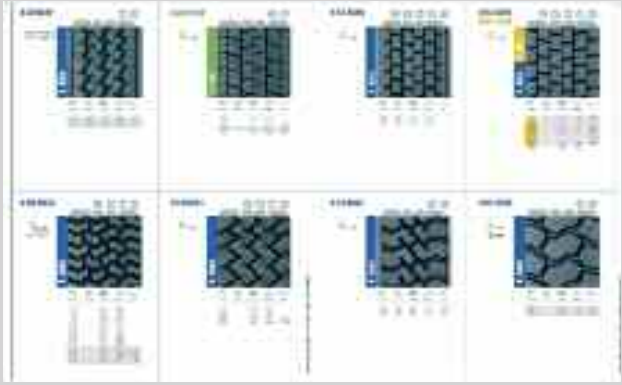
Soddisfazione del cliente e flessibilità sono all’ordine del giorno in Kraiburg Austria da quasi 70 anni, autentici pilastri della filosofia aziendale. Gli specialisti nella ricostruzione ottimizzano costantemente i prodotti e servizi. Al Salone Reifen 2016 sono quattro i nuovi miglioramenti presentati: un sistema di denominazione del prodotto più semplice, un’opzione aggiuntiva di modelli di taglio a misura, un rilancio del programma Pattern Programme e un ulteriore concessione della quantità di ordine minimo. Nel futuro tutti i modelli delle gamme K-base, K-plus e K-tech avranno un unico nome sin dalla fase di progettazio-

ne. La linea di prodotti indica quale miscela viene utilizzata. Così, ad esempio, il K 228 della gamma K-base e KMA 1 del range K-plus saranno ora chiamati rispettivamente

K 228 base e K 228 plus.

L’attuale Pattern Programme 2016-2017 lanciato da Kraiburg Austria include il nuovo sistema di denominazione ma anche un’opzione

aggiuntiva di modelli di taglio a misura, con larghezze da 240 mm in su e dimensioni studiate per rispondere alle principali esigenze del mondo dei pneumatici. La società austriaca ha anche rivisto e modernizzato la presentazione della gamma di prodotti, con quattro disegni a una pagina invece di sei, per una lista di riferimento pratica e a portata di mano. Altra novità di quest’anno, Kraiburg Austria offre ora una quantità di ordine minimo aggiuntivo: i clienti in cerca di un prodotto non elencato nella gamma di modelli possono ordinare quantità inferiori del battistrada di cui hanno bisogno.



LA QUALITÀ A CONTATTO DIRETTO CON LA TUA STRADA



Qualità è sinonimo di comfort, durata, affidabilità e ai tuoi pneumatici non puoi chiedere niente di meno. La tua strada inizia proprio dove finisce il tuo pneumatico. Scegli di fidarti dei pneumatici GT Radial.

GT Radial: i tuoi pneumatici di qualità.



BRIDGESTONE

Missione sostenibilità



AL SALONE REIFEN DI ESSEN FOCUS SUL PROGRAMMA TOTAL TYRE CARE E, IN PARTICOLARE, SU TOTAL TYRE SERVICES, RIFERIMENTO EUROPEO IN TERMINI DI ASSISTENZA E MANUTENZIONE PROFESSIONALE. AL CENTRO DELLA STRATEGIA IL MARCHIO BANDAG: I BENEFICI DEI PNEUMATICI RICOSTRUITI NELLA RIDUZIONE DEL TCO E BASys, NUOVO SISTEMA PER LA GESTIONE DELLE CARCASSE. SULLO STAND ESPOSTE TUTTE LE NOVITÀ DI PNEUMATICI PER TRUCK E BUS DEI BRAND BRIDGESTONE E FIRESTONE.

MAX CAMPANELLA
ESSEN

Leader mondiale nella produzione di pneumatici e prodotti in gomma, al Salone Reifen di Essen Bridgestone ha esposto un'ampia gamma di prodotti per i settori professionali: truck & bus, agricoltura e off-road. Particolare focus sul programma Total Tyre Care, che mette in evidenza l'impegno che Bridgestone ha assunto nella riduzione dei costi relativi ai pneumatici delle flotte di autotrasporto. Uno dei pilastri del programma è Total Tyre Services, l'offerta Bridgestone in termini di manutenzione e assistenza professionale in tutta Europa. L'alta qualità di questi servizi è assicurata da Bridgestone Partner, il network di professionisti dei pneumatici Truck & Bus spe-

cializzati nella riduzione dei costi operativi. Durante la fiera, Bridgestone ha mostrato in che modo la partnership con i Bridgestone Partner aiuti gli operatori del settore dell'autotrasporto a mantenere sempre i loro mezzi in efficienza e movimento con conseguente riduzione del TCO (Total Cost of Ownership).

Al centro della strategia commerciale di Bridgestone al Salone tedesco il marchio Bandag, con particolare enfasi su come l'utilizzo dei pneumatici ricostruiti abbia un impatto significativo sulla riduzione dei costi per chilometro nonché sulla sostenibilità ambientale: come marchio più importante al mondo nella produzione di pneumatici ricostruiti, Bandag ha un ruolo chiave nell'impegno di Bridgestone per una società più sostenibile. Un'area dello

stand è stata specificamente dedicata alla spiegazione dei benefici derivanti dall'utilizzo dei pneumatici ricostruiti Bandag. Inoltre, è stato presentato in anteprima BASys, innovativo sistema per la gestione delle carcasse che permette di massimizzare il ciclo di vita dei pneumatici.

A Reifen 2016 Bridgestone ha presentato inoltre le ultime novità relative alle famiglie di pneumatici per truck e bus. M-Steer 001, M-Drive 001 e M-Trailer 001 rappresentano i nuovi gioielli a marchio Bridgestone, una gamma on/off con la capacità di adattarsi a una grande varietà di superfici come asfalto, ghiaia, sabbia e fango, dimostrando elevata resistenza a tagli, scagliettamenti e altre tipologie di danni accidentali. I nuovi pneumatici offrono ottimale

chilometraggio, unito a ottima capacità di trazione e aderenza. Obiettivo di Bridgestone: rispondere in maniera adeguata alle sfide odierne degli operatori del settore, che operano in condizioni sempre più diversificate e miste su strada e fuori strada, ad esempio durante lavori di costruzione e scavo. Integrando le più innovative tecnologie on/off progettate, sviluppate e testate da Bridgestone, i pneumatici M-Steer 001, M-Drive 001 e M-Trailer 001 sono realizzati per affrontare lunghe distanze: la prova l'hanno già fornita alcune flotte che hanno verificato un aumento del chilometraggio del 20 per cento rispetto alla precedente gamma Bridgestone. L'aumento della durata e i ridotti tempi d'inattività permettono agli operatori di ridurre i

costi quotidiani e incrementare la competitività salvaguardando così la continuità del loro business.

Bridgestone si è impegnata anche a migliorare la sicurezza del conducente. La nuova gamma on/off è contrassegnata con la marcatura M+S e con simbolo alpino, che garantiscono buone prestazioni di guida anche nelle condizioni invernali più difficili.

L'innovativo design della carcassa li rende inoltre adatti per la ricostruzione grazie alla gamma premium Bandag di pneumatici ricostruiti per il segmento on/off: i Bandag M-Drive 001 e Bandag M-Trailer 001 saranno disponibili da fine 2016, estendendo le prestazioni e riducendo il costo per chilometro, a tutto vantaggio degli operatori.

A proposito del marchio

Bandag, a Essen era esposta la famiglia per autobus BDR-C, quest'anno cresciuta con le due nuove misure 245/70R19.5 e 295/80R22.5: scelta strategica che permette alla linea di ricostruiti di Bridgestone di essere adatta alle misure più diffuse nel trasporto passeggeri. Fornire la massima trazione e il massimo comfort per gli operatori di pullman a media e lunga percorrenza, anche in condizioni invernali, è il primo obiettivo del pneumatico ricostruito Bandag BDR-C, noto per le sue caratteristiche di maggiore resistenza all'usura e performance.

A completamento della gamma, a Reifen 2016 sono stati esposti i pneumatici autotreno dei brand Dayton (pneumatici nuovi) e Protead (pneumatici ricostruiti) e presentate le ultime novità relative ai pneumatici agricoltura: i nuovissimi Firestone Maxi Traction 65 e Bridgestone VT-Tractor. Per finire Bridgestone VHS2, pneumatico off-road per gru che operano su tutti i tipi di terreno.

FIRESTONE A ESSEN CON LA NUOVA LINE-UP DI PNEUMATICI RESISTENTI

MASSIMA SICUREZZA NELL'AFFRONTARE OGNI TIPO DI SUPERFICIE

Al Salone Reifen il marchio Firestone - brand con oltre un secolo di storia alle spalle - ha presentato la nuova line-up di pneumatici lanciata quest'anno: estremamente resistenti per l'uso su strada e fuori strada, i nuovi FS833 direzionale, FD833 trattivo e FT833 da rimorchio assicurano durata straordinaria, lunga resistenza all'usura e buona tenuta anche su terreni difficili, confermando la strategia Firestone di offrire prodotti studiati per le reali esigenze delle flotte e che presentano un buon rapporto qualità-prezzo.

Questo permette di ottimizzare al massimo il business. I nuovi pneumatici on/off presentano la marchiatura M+S, sono quindi adatti all'utilizzo su fango e neve, offrendo maggior aderenza e capacità di frenata rispetto ai pneumatici standard. I pneumatici FS833 e FD833 presentano inoltre l'Alpine Marking (simbolo alpino) per l'uso in condizioni invernali estreme. I nuovi pneumatici sono dotati di tecnologie avanzate come i "Tie Bars", che aumentano la rigidità dei tasselli e riducono l'usura irregolare. In questo modo durano

a lungo e la rumorosità diminuisce. Inoltre presentano un tallone più sottile, per ridurre il volume del materiale di riempimento e diminuire il peso del pneumatico, con minor consumo di carburante e aumento della capacità di carico. Il nuovo Firestone on/off vanta una struttura robusta, ideale per la ricostruzione e per prolungare la vita del pneumatico. Grazie alla miscela resistente e rinforzata, il nuovo pneumatico direzionale on/off assicura prestazioni di lunga durata. Il disegno del battistrada a cordoli offre agli operatori

la capacità di sterzata e l'aderenza di cui hanno bisogno, mentre la struttura robusta riduce al minimo il rischio di tagli e scagliettamenti. Quanto al pneumatico trattivo FD833, i tasselli ampi e profondi del battistrada, in grado di auto-pulirsi durante la guida per garantire performance costanti, offrono ottima capacità di trazione, che permette di percorrere lunghe distanze. Le straordinarie capacità on/off del pneumatico da rimorchio FT833 permettono di affrontare qualsiasi tipo di superficie con sicurezza.



BRIDGESTONE



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

 **BRIDGESTONE**
 **PARTNER**

PIRELLI TRIATHLON R:01

Fuga per la vittoria

PIETRO VINCI
ESSEN

Prosegue senza sosta l’evoluzione della :01 Series. Pirelli Industrial ha scelto la Fiera del pneumatico di Essen 2016 per presentare in anteprima l’R:01 Triathlon, la nuova linea di pneumatici regional destinata al mercato europeo, cui si affianca l’anello TR:01 Triathlon Novateck, soluzione per la ricostruzione a freddo della gamma Pirelli. L’elevato chilometraggio, la bassa rolling resistance, l’alta affidabilità e la sicurezza in tutte le condizioni d’impiego, anche in condizioni metereologiche critiche, sono le caratteristiche che rendono il nuovo regional R:01 Triathlon, evoluzione tecnologica avanzata dell’R:01 II, un pneumatico particolarmente a suo agio anche negli utilizzi a lunga percorrenza. Inoltre, l’elevata ricostruibilità concorre ad assicurare la riduzione dei costi d’esercizio.

Grazie alle soluzioni innovative utilizzate per sviluppare mescole, struttura e disegno battistrada, R:01 Triathlon punta a rispondere alle esigenze sempre più selettive delle flotte europee, focalizzate sul contenimento di costi e sull’efficienza, e al tempo stesso sulle sfide poste dalle norme comunitarie e dai costruttori di veicoli. In particolare, la serie R:01 Triathlon è adatta anche agli impieghi durante i mesi invernali, come sottolineato dalla sigla M+S e soprattutto da quella 3PMSF sia sul trattivo che sul direzionale; inoltre, la riduzione della resistenza al rotolamento, che significa abbassamento dei consumi e delle emissioni di CO2, incontra le aspettative delle flotte più esigenti e quelle dei costruttori di mezzi.

Per ottenere massima versatilità, unite a sicurezza, riduzione della rolling resistance e maggiore durata, i ricercatori Pirelli Industrial hanno progettato disegni battistrada inediti sia sul prodotto per asse anteriore sia su quello destinato all’asse trattivo, entrambi caratterizzati dalla fitta lamellatura, che garantisce trazione e aderenza su neve e migliora la già ottimale tenuta sul bagnato. Gli pneumatici direzionali FR:01 Triathlon presentano quattro incavi a zig-zag con robusti cordoli longitudinali con l’obiettivo di ridurre gli spazi di frenata, aumentando l’e-

spulsione d’acqua ed assicurando allo stesso tempo tenuta di strada e precisione di guida. Inoltre, la geometria della spalla del battistrada è stata pensata per ottimizzare l’impronta a terra migliorando la regolarità di usura e quindi ottenere un maggiore chilometraggio. La fitta lamellatura aumenta la trazione in tutte le condizioni, comprese quelle tipiche della stagione invernale, mentre gli “sparasassi” posti alla base degli incavi evitano l’intrappolamento del pietrisco.

Il trattivo TR:01 Triathlon è caratterizzato da un disegno completamente nuovo con una geometria ottimizzata dei blocchi e degli incavi trasversali in modo da garantire chilometraggio, riduzione della resistenza al rotolamento, maggiore trazione, uniformità di consumo ed espulsione del pietrisco. La lamellatura tridimensionale consente aderenza e trattività su neve, ottimizzando al contempo il comportamento su asciutto e bagnato. Le lamelle 3D, infatti, aprendosi, garantiscono l’intrappolamento della neve migliorando il contatto neve su neve e consentendo una ottima trattività e controllabilità del veicolo anche su fondi a bassa aderenza. In condizioni di normale utilizzo la lamella 3D riduce il movimento del tassello irrigidendo il disegno battistrada migliorando il chilometraggio, l’uniformità di usura e il comfort acustico, riducendo sensibilmente la rolling resistance. Inoltre, l’ottimizzazione del profilo e del disegno battistrada ha portato a un sensibile incremento dell’impronta



a terra migliorando la regolarità di usura e il rendimento chilometrico, aumentando la durabilità del prodotto.

Gli ingegneri Pirelli Industrial hanno sviluppato per la serie R:01 Triathlon nuove mescole che giocano un ruolo determinante nell’aumentare la durata e ridurre la resistenza al rotolamento. In particolare, i compound utilizzati per la nuova serie di pneumatici sono caratterizzati dall’impiego di silice combi-

nata con altri materiali grazie alla Dual Filler Technology e alla Carbon Black & Silica interaction che garantiscono una riduzione della resistenza al rotolamento oltre che versatilità e affidabilità a tutte le temperature e in ogni condizione d’uso. Agli stessi obiettivi concorre la tecnologia dual layer che comporta l’utilizzo di differenti mescole tra esterno e interno del battistrada. Questa tecnologia consente di ottenere un aumento

della resa chilometrica assicurando al tempo stesso un’ottimale aderenza in ogni condizione. La mescola esterna, infatti, serve a garantire durata e grip su asciutto e bagnato, mentre quella interna, al 100 per cento in silice, serve a mantenere bassa la temperatura di esercizio e quindi a minimizzare la resistenza al rotolamento.

Contestualmente al lancio del nuovo pneumatico, Pirelli Industrial ha anche presentato l’anello TR:01 Triathlon che allarga e completa l’offerta di ricostruzione a freddo Novateck. L’anello è stato sviluppato con soluzioni tecniche allineate ai prodotti della serie R:01 Triathlon, assicurando la migliore combinazione nuovo-ricostruito in modo da minimizzare i costi di gestione delle flotte. In questo modo viene garantito un identico livello qualitativo in tutte le vite dello pneumatico.

In alternativa alla ricostruzione ad anello offerta dal TR:01 Triathlon Novateck, l’R:01 Triathlon è ricostruibile anche con la soluzione a fascia. Alla ricostruzione a freddo Novateck, sviluppata da Pirelli in collaborazione con Marangoni, si affianca quella Novatread di ricostru-

EVOLUZIONE
TECNOLOGICA
AVANZATA DELL’R:01
II, IL NUOVO R:01
TRIATHLON
PRESENTATO IN
ANTEPRIMA ALLA FIERA
DI ESSEN È
UN’INNOVATIVA LINEA
DI PNEUMATICI
REGIONAL PER IL
MERCATO EUROPEO
CARATTERIZZATA DA
ELEVATO
CHILOMETRAGGIO,
BASSA ROLLING
RESISTANCE, ALTA
AFFIDABILITÀ E
SICUREZZA IN TUTTE LE
CONDIZIONI DI
IMPIEGO, ANCHE IN
CONDIZIONI
METEOROLOGICHE
CRITICHE. AL SUO
FIANCO PIRELLI
INDUSTRIAL HA
PRESENTATO L’ANELLO
TR:01 TRIATHLON
NOVATECK, SOLUZIONE
PER LA RICOSTRUZIONE
A FREDDO.

zione a caldo, che entro la fine dell’anno vedrà un ampliamento dell’offerta tale da coprire la maggioranza delle esigenze del mercato e assicurare la ricostruibilità di tutti gli pneumatici Pirelli. Caratteristiche delle due gamme sono la combinazione di alto chilometraggio, minore rolling resistance e versatilità. A Essen Pirelli Industrial ha messo in mostra anche il PHP 710/70 R38, pneumatico ad alte prestazioni per mezzi agricoli. L’esordio in fiera della nuova copertura, all’avanguardia per tecnologia e versatilità, ha annunciato il ritorno dopo 16 anni sul mercato agro europeo di Pirelli Industrial, da sempre protagonista nel settore degli pneumatici per impieghi agricoli. Già negli anni ’50, infatti, Pirelli ha introdotto, prima tra tutti, la tecnologia radiale per questo tipo di copertura, segnando così l’evoluzione dell’intero settore. La linea radiale PHP è stata sviluppata per rispondere alle differenti esigenze degli agricoltori europei ed è stata sottoposta a test intensivi di laboratorio e all’aperto, sia nei campi sia su strada al fine di garantire top performance in tutte le condizioni e tipo di applicazione.



PNEUMATICI DELLA :01 SERIES IN PRIMO EQUIPAGGIAMENTO PER MAN TRUCK E BUS

LE OMOLOGAZIONI GIÀ DISPONIBILI

Pirelli ha fatto 40! È il numero delle omologazioni ottenute dal produttore per diversi disegni e dimensioni di pneumatici per truck e bus della Casa tedesca MAN. Di recente Pirelli ha iniziato a fornire pneumatici truck a MAN in Europa, come parte dell’equipaggiamento originale. Nel corso dell’anno, gli pneumatici bus completeranno la gamma di prodotto.

L’accordo tra Pirelli, produttore di pneumatici premium, e MAN Truck & Bus, uno dei principali costruttori di veicoli commerciali medi e pesanti a livello globale, si concentra principalmente sulla :01 Series, l’ultima linea di prodotto firmata Pirelli. Dall’inizio del 2016, vengono forniti a MAN Truck & Bus i seguenti pneumatici Pi-

relli: H:01 per lunghe tratte, che assicura bassi consumi di carburante, percorrenza e sicurezza dal momento che è “best in class” per le prestazioni in frenata sul bagnato; R:01 II, per utilizzo regionale, caratterizzato da lunga durata e resistenza nonché performance più elevate in condizioni di bagnato o asciutto, anche a basse temperature, e miglior tenuta di strada; G:01, ideale per applicazioni su mezzi cava e cantiere, che offre più elevata resistenza a lacerazioni e trazioni off road nonché percorrenza e comfort acustico migliorati su strade asfaltate; MC:01 per uso urbano, che propone la tecnologia brevettata più avanzata di Pirelli :01 Series ed è ideale per esigenze specifiche nell’ottica di garantire maggior



percorrenza, ridotti consumi di carburante, comfort e sicurezza. La gamma delle misure degli pneumatici include le più diffuse da 17,5” a 22,5”.

L’ampia gamma di prodotti Pirelli high perfor-

mance, omologati da MAN Truck & Bus, testimonia ulteriormente l’impegno dell’azienda milanese a essere un vero business partner per le flotte. Renato Zilli, CEO Pirelli Industrial Europe, ha commentato: “Questa collaborazione è un ulteriore riconoscimento dell’alta qualità e affidabilità della nostra gamma :01. Pirelli si è sempre impegnata per fornire soluzioni per le flotte, per contribuire in modo concreto alla riduzione del costo totale di proprietà. Il grado di etichettatura europea dei nostri pneumatici :01 è al top a ogni livello per ciascuna applicazione, e questo significa: sicurezza, basse emissioni di CO2 e minor resistenza al rollo. Inoltre, i clienti MAN possono contare su un’ampia rete di dealer Pirelli in tutti i continenti, che forniscono assistenza pneumatici di alta qualità, in linea con le loro aspettative”.



TRE VOLTE UNICO.

R:01
TRIATHLON



Da Pirelli lo pneumatico tre volte versatile. Su strade regionali, su quelle a lunga percorrenza, in condizioni meteorologiche critiche, quello che ti serve è sempre **R:01 Triathlon**. Grazie al chilometraggio elevato, ai bassi consumi e alla trattività assicurata anche su fondi innevati, R:01 Triathlon è la scelta giusta per il tuo business.



BRIDGESTONE

Le gomme pilastro della crescita

STORICA AZIENDA CHE TRAE ORIGINE DAL NONNO ANGELO CORTI CHE TRAINAVA CON IL CAVALLO, OGGI CORTI AUTOTRASPORTI È UN'AZIENDA IN CONTINUO MOVIMENTO, LEADER IN EUROPA NEI TRASPORTI CON CONVOGLI ECCEZIONALI.

TRE ANNI FA L'INCONTRO CON BRIDGESTONE: DALLA SOLUZIONE DI UN PROBLEMA CONTINGENTE (PNEUMATICI CHE SCOPPIAVANO NELLA LUNGA PERCORRENZA) NASCE UNA PARTNERSHIP CHE CONSENTE ALL'AZIENDA DI PROPORRE VIAGGI IN SICUREZZA E AFFIDABILITÀ. "I NOSTRI VEICOLI PERCORRONO MIGLIAIA DI CHILOMETRI E TRASPORTANO MIGLIAIA DI TONNELLATE: LA SICUREZZA DI PNEUMATICI RESISTENTI E DISPONIBILI RAPPRESENTA UNA PRIORITÀ", DICHIARA IL GENERAL MANAGER CORRADO CORTI.

MAX CAMPANELLA
SIRONE

Una storia di evoluzione, quella di Corti Autotrasporti, che viaggia di pari passo con l'evoluzione della società e, in particolare, con quella dell'industria brianzola. Tre anni fa l'incontro con

Bridgestone e l'ennesima tappa evolutiva, che segna l'avvio di un cambiamento di approccio e di prospettiva: dal rapporto fornitore-cliente alla partnership strategica tra due aziende che si pongono lo stesso obiettivo, pianificando il servizio nell'ottica della

soddisfazione del cliente finale, proponendosi come partner nel "problem solving" in caso di ogni necessità.

Corti Autotrasporti nasce in quel di Bosisio Parini, lungo la direttrice Milano-Lecco. Ai tempi Angelo Corti utilizzava il cavallo. A



Corrado Corti, General Manager dalla Corti Autotrasporti di Sironi, in provincia di Lecco.

lui è subentrato negli Anni Sessanta il figlio Ippolito. Le due generazioni vivono l'evoluzione del settore del trasporto, dal carro trainato alla diffusione dei motori. Quell'area, compresa tra le due sponde della Brianza, quella milanese e quella lecchese, si caratterizzò per la

diffusione di stamperie, aziende che avevano la necessità di spostare le merci. Ippolito in un primo momento svolgeva la professione di idraulico, per la quale si era dotato di un furgone: gli stessi imprenditori della zona, con la richiesta di servizi di raccolta del materiale, che andava poi trasportato a Milano, gli diedero l'idea di avviare un'attività che andasse a soddisfare quell'esigenza. La conoscenza dei tanti commercianti e artigiani che chiedevano quel servizio lo convinsero a investire e Ippolito Corti cominciò ad acquistare veicoli con gru, poi semirimorchi: da lì al trasporto nazionale e stradale il passo fu veramente breve, seppure accompagnato da sacrifici e un forte spirito imprenditoriale.

Quello stesso spirito che, negli anni del boom economico, lo spinsero ad abbandonare i camion con gru: le macchine utensili di cui le aziende brianzole necessitavano per il loro lavoro diventavano - via via che la tecnologia evolveva - sempre più grandi e ingombranti. Occorrevano semirimor-

chi sterzanti e modulari per soddisfare la richiesta di trasporto su strada. "Oggi - spiega Corrado Corti, General Manager, con il fratello Davide rappresentante della seconda generazione, arrivata in azienda nei primi Anni Novanta - abbiamo nel parco semirimorchi a 30 assi per soddisfare la necessità di trasporto di aziende che utilizzano presse e macchinari per lo stampaggio a caldo. Ancora una volta il nostro business è indirizzato a soddisfare le esigenze della clientela: le aziende hanno aperto i confini del loro business e anche noi siamo passati dal nazionale all'europeo, con tratte che raggiungono i Paesi dell'Est. Trasportiamo in Francia, Germania, Belgio, Portogallo ma anche in Polonia".

Un'azienda dinamica, in continuo movimento, che malgrado gli anni difficili della crisi non ha smesso di investire. Oggi la sede di Corti Autotrasporti è ubicata nella zona industriale di Sironi e il parco è costituito da 30 trattori (24 Iveco e 6 Mercedes-Benz), che non raggiungono mai i cinque anni d'età. A questi si sono



DECISIVO IL RUOLO DEL BRIDGESTONE PARTNER

LONGONI GOMME NASCE IN RISPOSTA ALLE ESIGENZE DELLE AZIENDE BRIANZOLE

Assoluto interprete della filosofia con cui il Bridgestone, nel 2015, ha selezionato la Rete di Bridgestone Partner, Longoni Gomme ha avuto un ruolo di primo piano nel soddisfare l'esigenza di Corti Autotrasporti, con cui l'officina meccanica - che ha sede a Giussano, in provincia di Monza e Brianza, sulla stessa direttrice Milano-Lecco dell'azienda di trasporto di Sironi - condivide l'origine: entrambe nascono dalla necessità di soddisfare l'esigenza delle aziende brianzole.

La storia risale ai fratelli Teresio e Rita Longoni che hanno dei possedimenti nelle campagne giussanesi: il primo fa il contadino, la seconda inizia a vendere macchine agricole e fa edificare un capannone. Rita Longoni ha solo 18 anni quando utilizza la stazione della vicina Seregno come hub per il trasporto di macchine agricole nel sud Italia. Intanto Martino Longoni, figlio di Teresio, di mestiere fa il meccanico e ripara veicoli industriali. La Brianza, com'è noto, è terra di mobilifici, d'imprenditori e artigiani che nel loro lavoro si occupano di trasportare merci. Tra le loro necessità c'è quella della manutenzione dei mezzi. Nel 1989 Martino, insieme al fratello Marco, decide di utilizzare il capannone di zia Rita per proporsi come officina meccanica leggera (cambi, motori ecc.), servizio al quale affianca la vendita di pneumatici. Oggi Longoni Gomme è una realtà aziendale che

conta 15 dipendenti e due esercizi: a Giussano 20mila mq (di cui mille coperti) e altri duemila a Erba. "I nostri servizi - spiega Martino Longoni - si rivolgono a vettura, van, truck, macchine agricole, carrelli industriali e anche moto. Siamo una bella squadra e diamo un servizio di qualità, che ci viene riconosciuto dai clienti".

Otto anni fa l'incontro con Bridgestone: Longoni Gomme diventa Truck Point e, l'anno scorso, Bridgestone Partner, il network di professionisti dei pneumatici autocarro specializzati nella riduzione dei costi operativi. "La nostra clientela - precisa Martino Longoni - pretende un prodotto di qualità e su questo piano Bridgestone negli ultimi anni ha fatto passi da gigante, con notevoli evoluzioni in particolare sulle misure inferiori. Oggi molti trasportatori di medie dimensioni, rimorchisti e flottisti chiedono i pneumatici Bridgestone, ritenendoli effettivamente competitivi". Particolarmente competitiva l'assistenza, sul quale Bridgestone ha fortemente investito. "Le aziende di trasporto - afferma Martino Longoni - apprezzano molto il servizio di assistenza stradale ACI Global: in caso di necessità la centrale operativa dell'ACI interviene ovunque sul territorio italiano, anche in autostrada, fornendo il servizio di montaggio dei pneumatici di scorta in tempi stabiliti e facendo pagare costi fissi di servizio".



ARRIVA UN NUOVO BATTISTRADA ULTRA WIDE BASE

BANDAG PORTA LE FLOTTE PIÙ LONTANO

Bandag lancia sui mercati europei un nuovo disegno battistrada Ultra Wide Base per mega trailer: il pneumatico per tutte le posizioni per uso regionale Bandag BRR-UWB. L'innovativo battistrada offre ai gestori di flotte numerosi benefici quali: prolungata vita dei pneumatici grazie alla maggior resistenza all'usura, notevole risparmio di carburante ed eccellente sicurezza sul bagnato. Ne conseguono elevato chilometraggio, tempi di inattività minimi e quindi basso costo per chilometro, caratteristiche che permettono agli operatori del settore di ottenere il massimo dalle carcasce e dalla loro attività. Essendo caratterizzato da alta resistenza all'usura e da bassa resistenza al rotolamento, il pneumatico Bandag BRR - UWB consente ai gestori di flotte europee di affrontare le sfide del trasporto regionale e al contempo di ottenere il massimo dalle loro carcasce. "Caratterizzato com'è da frequenti cambi di carico, curve strette, condizioni stra-

dali imprevedibili - spiega Harald Van Ooteghem, Senior Manager Truck & Bus Pneumatici Category Management - il trasporto regionale pone numerose sfide sia per i conducenti, sia per i gestori di flotte. Ed è per questo che Bridgestone ha sviluppato Bandag BRR-UWB: un pneumatico per rimorchio che offre ottime prestazioni, lunga durata, alta affidabilità, e resistenza all'usura, in grado di aumentare ulteriormente la vita del pneumatico negli anni grazie al processo di ricostruzione del leader al mondo Bandag". Il battistrada "Application Specific" BRR-UWB, sviluppato e caratterizzato da un design e una mescola unici, è particolarmente adatto per equipaggiare i mega trailer usati nel trasporto regionale. Inoltre, questo battistrada molto resistente può essere montato sull'asse trattivo di autobus urbani, permettendo agli operatori delle flotte di proteggere il valore delle carcasce e affrontare le sfide poste dalla guida in città.



Il disegno del pneumatico ricostruito Bandag BRR-UWB è caratterizzato da un battistrada meno profondo che riduce la resistenza al rotolamento e il consumo di carburante, e da un disegno delle scanalature che drena l'acqua in maniera efficace ed efficiente, per una maggiore sicurezza sul bagnato. Bandag BRR-UWB si rivela soluzione ideale per estendere

performance e durata dei pneumatici a profilo ribassato; la caratteristica principale è il design piatto del battistrada che consente di adattarsi facilmente a numerose tipologie di carcasce. Bandag BRR-UWB è disponibile nelle misure 445 / 45R19.5, 455/50R22.5 e 435/45R22.5 e può essere utilizzato su carcasce Bridgestone o di altri brand premium.



aggiunti quest'anno i primi tre Scania R580 8x4, allestiti da Eurogru Amici di Ferrara (prodotto rigorosamente made in Italy), che consentono a Corti Autotrasporti di mantenere la leadership europea. "Siamo i primi in Europa - precisa Corrado Corti - ad aver investito su una motrice montata con gru, assoluta première italiana a cinque assi: ci serve per la movimentazione interna. In questo modo seguiamo il

cliente fino al posizionamento della merce, che raggiunge la sua destinazione e lì può essere movimentata e posizionata dove occorre". Punto di forza di Corti Autotrasporti, oggi leader nel trasporto eccezionale, ben 70 semirimorchi (multimarca), una sede di 54mila mq complessivi (di cui 6mila coperti) e un progetto in-itinerare di binario ferroviario privato, che consentirà il trasporto di unità di grosse dimensioni in

consegna presso Ferrovie dello Stato. Naturalmente nell'attività di Corti Autotrasporti il pneumatico riveste un ruolo di primaria importanza, sia in termini di volumi sia quanto a efficacia e resistenza. "Con un rimorchio a 40 assali - prosegue il General Manager - i nostri veicoli arrivano a viaggiare con 320 pneumatici, che devono sopportare velocità, peso, movimentazione, frequenti marce

avanti e indietro per la movimentazione della merce, con numerose sollecitazioni. Altro aspetto importante l'alta temperatura: nei viaggi lunghi, soprattutto d'estate, l'asfalto può arrivare a 70 gradi. Se si aggiunge che, in funzione del carico, qualche assale può soffrire più di altri, s'intuisce facilmente che uno pneumatico deve presentare una forte resistenza: mettiamo sempre in conto l'eventualità che uno

pneumatico possa scoppiare, ma proprio per questo occorre una strategia precisa, in grado di risolvere a priori ogni eventuale problema". La tappa evolutiva in quest'ambito risale a tre anni fa, quando Corti Autotrasporti entra in contatto con Donato Marrazzo, Area Manager TBR di Bridgestone Italia. "Seguendo la filosofia Total Tyre Care - spiega Marrazzo - il nostro approccio ha puntato alla soluzione del problema. Al cliente abbiamo proposto in prova l'utilizzo di pneumatici Bridgestone dapprima con la misura inferiore, quella che maggiormente presenta il rischio di surriscaldamento. Successivamente abbiamo suggerito l'opportunità di viaggiare con due pneumatici di scorta, in modo che ovunque si trovi il veicolo non si pone più il problema di dover reperire uno pneumatico idoneo. Sono poi intervenuti i tecnici Bridgestone per suggerire il valore di pressione più adeguato, giusto compromesso tra resistenza e manovrabilità".

Un approccio che prosegue: almeno una volta la settimana, solitamente il sabato, quando gran parte dei veicoli sono in azienda, Giordano Beretta, il tecnico di Longoni Gomme, il Bridgestone Partner che fornisce i pneumatici e presta i servizi di manutenzione ed assistenza si reca nel piazzale di Corti Autotrasporti, dove monitora lo stato dei pneumatici del parco, con l'obiettivo di garantire il massimo della durata di vita. "Con Bridgestone - prosegue Corrado Corti - abbiamo risolto a monte ogni problema, ivi compreso quello dell'assistenza: se fino a

qualche anno fa in un viaggio accadeva che scoppiassero anche una dozzina di gomme, oggi siamo a una, imputabile a un errore umano. I nostri 33 autisti sono soddisfatti per la manovrabilità e l'azienda ha ridotto il costo d'acquisto: abbiamo aumentato il numero di pneumatici acquistati, che sono circa 600 l'anno, ma nel contempo registrato un risparmio che supera il 50 per cento".

Forte di un parco giovane e sempre in costante rinnovamento e di una partnership consolidata con il produttore nipponico, l'azienda di Sirone ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 14 milioni di euro, tornato ai livelli pre crisi del 2008.

”

PER IL 2016 LE PROSPETTIVE SONO POSITIVE GRAZIE ALLA RIPRESA REGISTRATA IN PRIMAVERA E DOPO UN INIZIO TUTT'ALTRO CHE FLORIDO: PENSIAMO DI CONSOLIDARE IL DATO DEL 2015 PUNTANDO SU UN'OFFERTA UNICA SUL PIANO DELLA DIVERSIFICAZIONE.

"Continuiamo - ha concluso Corrado Corti - a prestare attenzione ai costi, non facciamo più magazzino e stringiamo rapporti di manutenzione con le Case costruttrici. Per il 2016 le prospettive sono positive grazie a una ripresa registrata in primavera e dopo un inizio tutt'altro che florido: pensiamo di consolidare il dato del 2015 puntando su un'offerta unica sul piano della diversificazione: rimorchi e semirimorchi ribassati, eccezionali, modulari, a vasca, con e senza sponde, centinati per lunga percorrenza. Abbiamo praticamente tutto, dall'autogru a minimo ingombro e massima efficienza per accedere a spazi ristretti, ad esempio per lavori di cantiere, fino ai mezzi speciali, per ogni esigenza di movimentazione pesante, dai montaggi industriali a installazioni e lavori di sollevamento".



Sul piazzale della Corti Autotrasporti di Sirone. Da sinistra: Donato Marrazzo, Monica Graziani, Manager Channel & Promotion Commercial Product di Bridgestone Europe, Martino Longoni e Corrado Corti.

LAMBERET

Freddo, fioccano le opportunità

MAX CAMPANELLA
VERONA

Gruppo leader in Francia e terzo in Europa nel settore della carrozzeria refrigerata, Lamberet ha chiuso il 2015 segnando un incremento dei ricavi del 28,4 per cento rispetto al 2014 e +3,6 per cento come quota di mercato. A supporto delle Case costruttrici e delle loro concessionarie, Lamberet era presente all'edizione 2016 dell'Automotive Dealer Day con un corner dove ha incontrato i dealer di tutti i brand presenti sul mercato per presentare l'offerta completa della propria gamma, con una particolare attenzione ai veicoli commerciali leggeri allestiti per il trasporto refrigerato a temperatura controllata.

“La nostra offerta di prodotti e servizi - ha spiegato Antonello Serafini, Direttore Commerciale della filiale italiana di Lamberet - si rivolge anche ai dealer, che noi affianchiamo nella preparazione dell'allestimento isoteramico così come nella formazione: in questo modo il dealer può fornire un servizio di qualità al cliente finale e avere l'opportunità di incrementare il suo business seguendo il cliente in tutte le fasi, dall'acquisto alla consegna del veicolo allestito fino al post vendita, quando il professionista può trovarsi nella necessità di un intervento, di un suggerimento e può trovare nel dealer un sicuro punto di riferimento al quale rivolgersi”.

Unico produttore a disporre di una gamma di allestimenti isotermitici da uno a 100 mc, Lamberet si pone dunque nei confronti dei concessionari come partner di lunga durata. “Ai concessionari che vogliono sviluppare il business nel veicolo allestito - ha proseguito Antonello Serafini - oltre a una gamma concepita specificamente per i veicoli commerciali leggeri, forniamo un supporto di comprovata esperienza e competenza nel settore frigo, nel quale Lamberet è leader nel segmento dei veicoli pesanti e nei semirimorchi. In termini di servizio, al dealer mettiamo a disposizione tutte le at-



Antonello Serafini, Direttore Commerciale di Lamberet Italia

tività di ricambistica, post vendita e personalizzazione del prodotto poco prima della consegna definitiva al cliente; in termini di supporto, un'attività formativa rivolta a venditori e produttori “on the job”, attività di marketing congiunto e supporto nelle

trattative complesse, quale può essere la vendita a flotte aziendali o aziende di noleggio”.

Presente nella lista degli allestitori certificati delle più importanti Case costruttrici, in Italia Lamberet collabora con tutti i brand presenti sul

ALL'AUTOMOTIVE
DEALER DAY 2016 IL
PRODUTTORE
FRANCESE HA
PRESENTATO L'OFFERTA
COMPLETA DELLA SUA
GAMMA PER IL
TRASPORTO
REFRIGERATO A
TEMPERATURA
CONTROLLATA. “AI
CONCESSIONARI
PROPONIAMO UNA
PARTNERSHIP PER
L'INCREMENTO DEL
LORO BUSINESS, CON
UNA PROPOSTA DI
ALLESTIMENTI
ISOTERMICI CHE
GARANTISCE AL
CLIENTE FINALE
QUALITÀ E
PROFESSIONALITÀ IN
OGNI FASE,
DALL'ORDINE ALLA
CONSEGNA FINO AL
POST VENDITA”, SPIEGA
ANTONELLO SERAFINI,
DIRETTORE
COMMERCIALE DI
LAMBERET ITALIA.



Un isoteramico al 99esimo Giro d'Italia CONNUBIO VINCENTE CON L'AZIENDA BRIVIO&VIGANÒ

Impossibile non notare, al seguito delle tappe del Giro d'Italia, due camion della flotta Brivio&Viganò, tra i più importanti player italiani nel settore della distribuzione e della logistica integrata di prodotti alimentari, allestiti con casse Lamberet, per il trasporto del catering riservato all'intero staff organizzativo. Due motrici: Mercedes-Benz Actros e Antos allestite con cassa isotermitica Lamberet da 23plt di portata, paratia, frigo con doppio evaporatore (una con porta laterale scorrevole) frigo Carrier 1150 e sponda Anteo hanno seguito il Giro d'Italia trasportando prodotti freschi e surgelati, oltre a scatolame e acqua destinate allo staff degli organizzatori della manifestazione sportiva. Le due motrici sono partite da Pero con il carico per le prime tre tappe del Giro in territorio olandese per poi proseguire in Italia: dalla Calabria che ha ospitato la quarta tappa risalendo lo stivale passando per Campania e Abruzzo fino ad arrivare a Torino, traguardo della corsa. Lamberet non è nuova a iniziative di questo tipo: l'anno scorso un semirimorchio SR2, nato per il trasporto delle carni appese, trainato in quel caso da un trattore Volvo FH, è stato utilizzato per trasportare in Italia e Spagna le moto dell'Harley-Davidson in occasione di un tour internazionale. Brivio&Viganò vanta una flotta composta da oltre 400 mezzi tra carri, semirimorchi e bilici molti dei quali allestiti isotermitici Lamberet.

mercato sia tramite il contatto diretto con il cliente sia attraverso la collaborazione con le concessionarie. “In Italia l'offerta Lamberet nel segmento dei veicoli commerciali leggeri - precisa il Direttore Commerciale - è stata avviata da poco più di un anno, periodo nel quale abbiamo stretto un accordo con Peugeot e

stiamo lavorando ad accordi con altri quattro brand. Il mercato dell'isotermitico in questo segmento vale circa 4mila unità, circa il doppio rispetto ai semirimorchi: Lamberet intende essere il riferimento per questa fascia di professionisti. I numeri stanno dando ragione alla strategia fin qui avviata: per il

2016 contiamo di raggiungere quota 600 allestimenti rispetto ai circa 350 dell'anno scorso. Un target che rispetta l'andamento del mercato dei furgoni, previsto in forte crescita. Siamo soddisfatti per gli ordini che stanno arrivando e sono fiduciosi che consolideremo i risultati fin qui ottenuti, che rappresentano la base per la crescita anche negli anni a venire”.

Oggi sostanzialmente il business di Lamberet si suddivide nelle tre fasce LCV, autocarri pesanti e semirimorchi: su quale di queste tre l'aspettativa è di maggiore crescita delle performance? “Puntiamo - ha risposto Antonello Serafini - a mantenere la leadership nei semirimorchi, a crescere nei veicoli leggeri ma anche nei truck. Non solo: poiché il nostro obiettivo è affiancare le aziende in ogni tappa del trasporto merci isotermitico, in un momento storico in cui si assiste a una profonda riorganizzazione logistica, con nuove tendenze che stanno cambiando velocemente il sistema di consegna alimentare, dal 2017 lanceremo una gamma di light trailer, carrellini isotermitici per l'ultimo step delle fasi di consegna a temperatura controllata”.



Lamberet è l'unico produttore a disporre di una gamma di allestimenti isotermitici da 1 a 100 metri cubi.

LAMBERET INVESTE SULLA FABBRICA DI SAINT CYR SUR MENTHON

FINALIZZATA LA COSTITUZIONE DI UN'ÉQUIPE DI PRODUZIONE SUPPLEMENTARE

Le innovazioni Lamberet per camion e semirimorchi stanno riscuotendo un grande successo commerciale: il giro d'affari del primo trimestre 2016 ha segnato +18 per cento.

Dopo l'avviamento, nell'aprile 2015, della produzione del nuovo sito da 100mila mq di cui 15mila coperti dedicati ai mezzi frigoriferi, situato a Saint Eusèbe, Lamberet accelera il piano d'investimento ed estende la fabbrica di Saint Cyr sur Menthon: 10mila mq di terreno, impianto di riserva della fabbrica, saranno attrezzati a fine linea al servizio del nuovo laboratorio inaugurato a gennaio 2016, specializzato negli allestimenti personalizzati di camion, e la superficie totale del sito, dedicato alla produzione e realizzazione di veicoli industriali frigoriferi, sarà portata a circa 210mila mq, di cui 61mila riser-

vata ai laboratori. Autentico motore nel suo mercato di riferimento in termini di innovazione, Lamberet rafforza inoltre le risorse dedicate a Ricerca&Sviluppo, realizzando un nuovo piano di 700 mq dedicato a R&D.

L'ampliamento della capacità produttiva della fabbrica di Saint Cyr sur Menthon si accompagna a un rafforzamento delle squadre di produzione. In quest'ottica e per fronteggiare nel breve periodo l'incremento dell'attività, 30 contratti ad interim (figure come elettricisti, frigoristi, conduttori di linee automatiche, pittori e operai specializzati) sono in fase di partenza. Saranno mantenuti fino alla chiusura annuale della fabbrica a fine luglio e potranno essere ripresi alla riapertura a fine agosto.

“La qualità delle carrozzerie Lamberet - spiega Damien Vuillod, Direttore Industriale della fabbrica - è la prima ragione di scelta per i clienti. La strategia degli investimenti industriali in corso di sviluppo deve consentire d'incrementare ulteriormente il livello di affidabilità. Il fattore umano è molto importante per noi: formiamo sistematicamente il personale che assumiamo, attraverso programmi che sviluppiamo all'interno dei laboratori e mettendo in campo un'attività di tutor, che aiuta i nuovi arrivati ad acquisire rapidamente le nozioni per la produzione e a integrarsi. Al termine di questo programma di formazione, procediamo con la formazione delle squadre specializzate e ad affiancare il personale che desidera fare carriera”.

HAI BISOGNO DI UN FURGONE?

PROVA IL NOLEGGIO AMICOBLU



*Telesales AmicoBlu.

AmicoBlu, marchio leader nel noleggio furgoni in Italia, è il partner ideale per le tue esigenze di trasporto. Con una rete capillare di agenzie sul territorio nazionale, AmicoBlu ti aiuta nel lavoro di tutti i giorni con convenzioni flessibili che cambiano in base alle esigenze del tuo business a condizioni tariffarie imbattibili. Con AmicoBlu potrai noleggiare il furgone che preferisci scegliendo tra un'ampia flotta delle migliori marche e dalle diverse prestazioni: dai piccoli Fiat Doblò cargo fino ai furgoni ribaltabili e agli isotermini. Per conoscere tutti i dettagli e per richiedere un convenzionamento, contatta subito il telesales AmicoBlu al numero 06 22935453 o visita il sito amicoblu.it.

amicoblu.it - 06 22935453*

AmicoBlu
IL PIÙ NOLEGGIATO DAGLI ITALIANI

KÖGEL

Per chi sa cosa vuole...

Passione per
i veicoli commerciali
dal 1934



... Kögel Cargo

- ✓ **Optional: dotazione per rotaie, bobine, carta o bevande**
- ✓ **Anche con struttura FlexiUse**
- ✓ **Innumerevoli dotazioni opzionali**

Il vostro partner in Italia

Massimo Dodoni

Direttore Commerciale International
mobil +49 1522 2636011
massimo.dodoni@koegel.com

www.koegel.it

EATON

Più sicuri sui binari

CON IL ROADSHOW MOBILE TECHNOLOGY DAY, CHE HA FATTO TAPPA NEL MILANESE, LA MULTINAZIONALE AMERICANA CON HEADQUARTER EUROPEO A DUBLINO PRESENTA, A BORDO DI UN SEMIRIMORCHIO ALLESTITO SU DUE PIANI, LE SOLUZIONI INNOVATIVE, ELETTRICHE E IDRAULICHE, SVILUPPATE PER AIUTARE COSTRUTTORI DI TRENI, PROPRIETARI DI INFRASTRUTTURE E GESTORI DI FERROVIE A MIGLIORARE LA SICUREZZA, FAVORIRE LA REDDITIVITÀ E OTTIMIZZARE L’AFFIDABILITÀ DEI CONVOGLI FERROVIARI.

VALENTINA MASSA
PESSANO CON BORNAGO

Su un truck di ultima generazione, un semirimorchio allestito su due piani per una completa illustrazione del ventaglio di soluzioni sviluppate da Eaton per il trasporto ferroviario. È il roadshow Mobile Technology Day, lanciato dalla società leader per la gestione dell’energia, che nel suo percorso tra oltre 35 importanti gestori di ferrovie, produttori di materiale rotabile e Original Equipment Manufacturers in Europa (dall’Italia alla Francia, dalla Svizzera all’Austria passando per Spagna e Regno Unito), ha fatto tappa a Pessano con Bornago, alle porte di Milano, dove si trova una delle sedi italiane di Eaton.

Trent’anni di storia nel settore ferroviario, con l’obiettivo di aiutare i clienti a costruire treni migliori e più sicuri, Eaton è una multinazionale fondata nel 1911 nel New Jersey, negli Stati Uniti, con headquarter europeo a Dublino, in Irlanda. In Italia Eaton inizia a operare nel 1961 nella produzione di valvole per motori a scoppio. Nel 2008 l’espansione con l’acquisizione del Gruppo Moeller, già presente nel nostro Paese da settant’anni. Nel 2012 l’ulteriore tappa evolutiva con l’acquisizione di Cooper Industries. Sul piano globale il business è suddiviso in quattro Divisioni - Autotrasporti, Settore aerospaziale, Settore elettrico e Idraulica - ma la mission è la stessa e una sola: aiutare il mondo a sfruttare l’energia (elettrica, fluida e meccanica) in modo più affidabile, efficiente, sicuro e sostenibile.

Il roadshow è l’occasione per conoscere le soluzioni innovative sviluppate per incrementare l’affidabilità dell’industria ferroviaria: un ventaglio di soluzioni, elettriche e idrauliche, in grado di aiutare costruttori di treni, proprietari d’infrastrutture e gestori di ferrovie a migliorare la sicurezza, favorire la redditività e ottimizzare l’affidabilità. “Obiettivo del Mobile Tech day - spiega Marco Bellotti, Re-



Marco Bellotti, Responsabile Marketing di **Eaton Italia**

sponsabile Marketing di Eaton Italia - è dimostrare come il team di progettisti di applicazioni elettriche e idrauliche di Eaton, insieme ai suoi partner specializzati, collabora con successo con il settore ferroviario italiano per essere

zioni ferroviarie.

Eaton questa primavera ha pubblicato due whitepaper, uno dedicato alla tecnologia di media tensione, che soddisferà le esigenze di elettrificazione del settore ferroviario, l’altro per evidenziare i van-



all’altezza di queste sfide: aiutiamo i clienti a costruire treni migliori e più sicuri, diminuendo il costo totale di gestione, riducendo i rischi e aumentando la sicurezza”. In primo piano a bordo del semirimorchio la gamma di flessibili ad alte prestazioni, conformi alla nuova norma di sicurezza europea sulla resistenza al fuoco per le applica-

taggi, in termini di risparmio di spazio e affidabilità, dell’alimentazione nelle carrozze ferroviarie. “Per noi - aggiunge Mauro Mezzina, Regional Sales Manager di Fluid Power di Eaton - è essenziale sfruttare i trent’anni di esperienza nel settore per sviluppare soluzioni innovative per i clienti e far avanzare il settore verso un futuro sostenibile”.





Veronica Bessi, Country Manager per Italia, Slovenia e Croazia di **Vialtis**

VIALTIS

Unico dispositivo, massimi sconti

L'AZIENDA FRANCESE, CON SEDE ITALIANA A PRATO, LANCIA TELEPASS EU, UNICO APPARATO DI PEDAGGIO PER L'EUROPA DEL SUD CHE COPRE DA SOLO FRANCIA, SPAGNA, ITALIA, PORTOGALLO E TUNNEL DEL LIEFKENSHOEK, OVVERO OLTRE 21MILA CHILOMETRI DI PEDAGGI.

LINO SINARI
PRATO

Vialtis, gruppo indipendente con sede principale ad

Aix-en-Provence, in Francia, dal 1982 al servizio del trasporto internazionale, lancia Telepass EU, unico apparato di pedaggio per

l'Europa del Sud. Il dispositivo copre da solo Francia, Spagna, Italia, Portogallo e Tunnel del Liefkenshoek, ovvero oltre 21mila

km di pedaggi. Dal 2012 parte del gruppo FDE, fornitore di servizi per il settore dei trasporti internazionali, Vialtis si pone come obiettivo fornire servizi di qualità, stringendo rapporti commerciali di lunga durata con autotrasportatori di grandi e piccole dimensioni.

“La nostra mission - spiega Veronica Bessi, in Vialtis da sette anni, oggi Country Manager Italia, Slovenia e Croazia - è facilitare l'attività giornaliera di chi trasporta per lavoro: i nostri servizi permettono di accedere a benefici a livello economico e amministrativo. Telepass EU si colloca pienamente in questa strategia: un solo dispositivo, un unico contratto, un unico

interlocutore e sconti massimi su tutte le aree dell'interoperabilità nell'Europa del Sud”.

Con dieci sedi in Europa (quella italiana è ubicata a Prato), uno staff di 150 persone e 300 milioni di euro di volume, Vialtis è oggi attiva in 36 Paesi, proponendosi con elevata esperienza nel servizio pedaggi europei e tunnel e non solo. “Vialtis - prosegue Veronica Bessi - è operatore leader in Europa per il recupero e finanziamento dell'Iva estera e accise sul gasolio, con la gestione completa di tutte le domande di rimborso. Tra gli altri servizi proponiamo Carte carburante, prenotazioni traghetti e treni, assicurazioni tramite Assibroker, Borsa carichi tramite

Wtransnet e One stop shopping, ovvero assistenza per il veicolo presso officine autorizzate”. In partnership con lo spedizioniere internazionale CLS (Custom and Logistics Service), Vialtis offre inoltre consulenza su tutti i tipi di operazioni intracomunitarie, risolvendo il problema dell'Intrastat.

“La nostra aspirazione - aggiunge la Country Manager per Italia, Slovenia e Croazia - è fare di Vialtis uno dei partner preferiti e maggiormente rispettati nell'ambito dei servizi amministrativi per il settore dei trasporti, puntando sulla nostra professionalità, competenza e capacità di cogliere le opportunità di riduzione dei costi per i clienti. I nostri punti di forza sono standard di qualità elevata, servizio eccellente e affidabile e attenzione per il cliente”.



Allison offre di più



Quando la **produttività conta**, fidatevi delle prestazioni di un Allison. Grazie alla Continuous Power Technology™, le trasmissioni Allison trasferiscono alle ruote più potenza di qualsiasi altro cambio, per cicli di lavoro più rapidi, velocità medie più elevate e un maggior numero di chilometri percorsi. Questo significa più consegne e lavoro svolto. La tecnologia FuelSense® di Allison consente di abbassare i consumi e aumentare la produttività. Quando avete bisogno di ottenere di più, contate su Allison.

KRAKER TRAILERS

Produzione più veloce e di qualità

LO SPECIALISTA
OLANDESE DI
SEMRIMORCHI A PIANO
MOBILE HA
INAUGURATO LA NUOVA
FABBRICA DI AXEL,
CARATTERIZZATA DA UN
METODO DI LAVORO
FLESSIBILE ED
EFFICIENTE IN GRADO
DI RISPONDERE
ANCORA PIÙ
VELOCEMENTE ALLE
RICHIESTE SPECIFICHE
DEI CLIENTI E
ALL'ANDAMENTO DEL
MERCATO.

FABIO BASILICO
AXEL

È un 2016 che il management Kraker Trailer, specialista nello sviluppo e nella costruzione di semirimorchi a piano mobile, non dimenticherà facilmente. Ne abbiamo avuto diretta esperienza durante la grande cena di gala che il produttore olandese ha organizzato nella sede di Axel in Zelanda, provincia sud-occidentale dei Paesi Bassi, per celebrare nel migliore dei modi le novità che gli consentiranno costruirsi un futuro di successi sui mercati. La cena, a cui hanno partecipato i vertici di



Multitrax, importatore Kraker per l'Italia e una rappresentanza della stampa specializzata del nostro paese, compreso Il Mondo dei Trasporti, è stata non a caso organizzata negli spazi della nuova fabbrica Kraker Trailers, una delle importanti novità del 2016 della Casa di Axel. Il nuovo impianto di 7mila metri quadrati supera notevolmente le dimensioni di quella già esistente ad Axel per poter venire incontro alle aumentate esigenze di produzione internazionale di Kraker Trailers. La produzione passa così da 600 a 1.500 veicoli l'anno. Nella nuova fabbrica verrà pro-

dotto e assemblato il nuovo semirimorchio K-Force, punta di diamante dell'attuale proposta Kraker che sarà disponibile sul mercato italiano dal gennaio 2017. La forza di Kraker è la possibilità di costruire semirimorchi secondo le richieste specifiche dei clienti. L'azienda è costantemente impegnata nel migliorare questa sua peculiarità competitiva che viene apprezzata da tutto il mercato europeo. Utilizzando anni di esperienze e conoscenze, la produzione Kraker può essere semplificata in modo tale che ci sia una sorta di produzione

standardizzata. Un metodo che assicura la giusta flessibilità alla linea produttiva di Kraker Trailers che può così rispondere alle fluttuazioni delle richieste di mercato con relativa tranquillità. Tra l'altro, alcuni degli optional più richiesti dalla clientela possono essere costruiti utilizzando un processo più automatizzato, migliorando così la velocità e la qualità di assemblaggio. Kraker dedica infatti un'attenzione particolare ai veicoli "speciali", ovvero semirimorchi con vari optional o costruiti interamente secondo i desideri del cliente che non sono adatti alla produzione in

linea. Quando il nuovo impianto entrerà in funzione questi veicoli verranno assemblati nel "vecchio" stabilimento, lasciando che siano i veicoli di linea a usufruire della nuova struttura. La nuova fabbrica è stata inoltre concepita con il preciso obiettivo di velocizzare la linea produttiva, così da poter soddisfare i clienti in tempi brevi. I semirimorchi Kraker saranno quindi costruiti più in fretta, senza che ne risenta la qualità, da sempre uno dei must associati al nome Kraker, che sarà anzi aumentata. Per ottenere risultati produttivi al top Kraker si avvale anche della robotica più avanzata: ai robot, per esempio, verrà affidata la verniciatura completa dei semirimorchi K-Force. K-Force è un semirimorchio di nuova generazione leggero, efficiente e di lunga durata. Il veicolo si distingue da tutti gli altri tipi di semirimorchi a piano mobile Kraker, così come dai veicoli di altri competitor, perché la maggior parte dei componenti strutturali, prima saldati, sono ora imbullonati. Dopo una prima fase di ricerca e sviluppo, Kraker ha costruito il primo prototipo. Il semirimorchio ha superato tutti i possibili test portando a un unico risultato: le parti imbullonate offrono una resistenza strutturale maggiore delle parti saldate. I semirimorchi imbullonati possiedono anche altri benefici: possono essere trasportati in kit di assemblaggio con modularità a tre: un modulo costruito e due

pianali completi caricati con porte e pareti agganciati esternamente. L'assemblaggio sul posto del veicolo intero garantisce flessibilità e riduzione dei costi di trasporto, senza alcun compromesso in termini di qualità. L'assemblaggio dei kit viene eseguito da un'officina autorizzata Kraker Trailers nel paese di destinazione, o in un paese vicino se logisticamente più conveniente. L'assemblaggio in loco mediante bulloni permette a Kraker Trailers di garantire la qualità di costruzione dei veicoli, a differenza della saldatura, la cui qualità non può essere monitorata costantemente. Kraker Trailers punta al futuro: una volta che il trasporto e l'assemblaggio in loco diventerà standard in tutta Europa potrebbe diventare un punto di riferimento per l'esportazione di veicoli in altri continenti. Nonostante l'utilizzo dei bulloni, non si può però affermare che K-Force sarà completamente sprovvisto di saldature. Ovviamente, le pareti laterali del semirimorchio saranno saldate. K-Force è dotato di telaio in acciaio zincato e verniciato con profilo a Z. La cassa alluminio prevede 39 traverse imbullonate mentre nel precedente modello c'erano 32 traverse saldate. Testa, porte e pareti sono imbullonate e non saldate. La tara del veicolo è stata ridotta di 300 kg. La tara bassa comporta direttamente una maggiore capacità di carico e a lungo termine una grande differenza nel rendimento. Il mercato europeo dei piani mobili è stimato in forte espansione nel breve periodo; questo perché i vantaggi dati dalla flessibilità del carico (pallettizzato e sfuso nello stesso veicolo) aumentano la redditività riducendo i viaggi a vuoto.



www.fleet.vdo.it

VDO Fleet: tieni sotto controllo la tua flotta e risparmi.

Da VDO, la soluzione giusta per ogni flotta a partire da €10,50+iva al mese (dispositivo di bordo e servizio inclusi).

- Scarico automatico dei dati (carta autista e tachigrafo), senza salire sul mezzo
- Controllo del consumo di carburante e di altre informazioni tecniche del veicolo
- Monitoraggio dei tempi di guida e di riposo degli autisti in tempo reale
- Localizzazione di tutti i veicoli in tempo reale e storico percorsi
- Navigazione assistita per mezzi pesanti
- Comunicazione tramite messaggi tra gestore flotta e autisti

A partire da
€10,50
al mese

Seguici su



@tachigrafovdo

fleet@vdo.it

Continental Automotive Trading Italia Srl
Via Matteotti, 62 - 20092 Cinisello Balsamo (MI) - Italy
Tel. +39 0235680.1

VDO

LA SFIDA DI OSCAR MARCHI E ROBERTO BINI

AL TIMONE DUE MANAGER DI PUNTA DEL SETTORE GRU

La compagine societaria di Fassi Emilia è composta da Fassi Gru, Oscar Marchi (direzione generale e commerciale dell'area Modena, Reggio Emilia, Parma e Mantova) e Roberto Bini (direzione commerciale area di Bologna e Ferrara); due sedi a Modena e a Bentivoglio (Bologna) per un totale di 2.300 mq coperti e 10mila mq di piazzale; due officine interne e sei officine autorizzate sul territorio di competenza; sei officine mobili per interventi esterni; piazzale espositivo e campo prove in entrambe le sedi; aula didattica per i corsi di formazione in entrambe le sedi; due magazzini ricambi.

Nel 2015 il fatturato totale delle due aziende è stato pari a 4,2 milioni di euro. Target per l'anno in corso? "Obiettivo di Fassi Emilia per il 2016 - risponde Oscar Marchi, Presidente di Tecnogru Fassi e ora di Fassi Emilia - è raggiungere un fatturato di cinque milioni di euro. Nostro punto di forza è la fornitura dell'allestimento completo, pro-

gettato dal nostro ufficio tecnico ed eseguito direttamente dal nostro reparto montaggio. Un intervento che comprende non solo la gru, ma anche cassone e accessori di completamento come cestelli porta operatori e piattaforme aeree complete di omologazione. A questo servizio tecnico e commerciale si unisce il supporto dell'area Service, con un'officina specializzata interna e una Rete di officine autorizzate sul territorio".

Oscar Marchi opera nel settore delle gru dal 1973, quando è stato assunto come tecnico presso un importante produttore locale di gru idrauliche. Nel 1978 entra nella concessionaria di Modena che, nel 1979, insieme ad altri soci, trasforma in Tecnogru, iniziando così la sua carriera d'imprenditore nel mondo del sollevamento. L'incontro con Fassi Gru è del 2007: l'esperienza e la passione di Oscar Marchi si fondono all'eccellenza Fassi e danno vita a Tecnogru Fassi, concessionaria per le province di Modena, Reg-

gio Emilia, Parma e Mantova. Una sfida coraggiosa, in un territorio come l'Emilia caratterizzato da una forte presenza di costruttori di gru.

Al suo fianco in Fassi Emilia c'è Roberto Bini, nel mondo del sollevamento dal 1991. Sempre legato a Fassi Gru, prima come agente e poi come dealer, Rober-

to Bini si è in breve specializzato negli allestimenti per veicoli industriali: gru idrauliche e semoventi, piattaforme aeree autocaricate e semoventi, impianti scarabili con cassoni fissi e ribaltabili. Nel 2004 la ditta Bini si trasferisce nell'attuale sede di Bentivoglio, all'interporto di Bologna, posizione strategica per coordina-

re l'attività nelle due province di competenza: Bologna e Ferrara. Nel 2006, grazie alla nascita di Bini Service, l'attività viene ulteriormente sviluppata nell'ambito dell'assistenza e manutenzione con particolare attenzione ai nuovi sistemi elettronici che gestiscono i diversi componenti degli allestimenti carro-gru.

Dal 2008 vengono periodicamente organizzati corsi di formazione con il rilascio dei patentini agli operatori professionali dei mezzi di sollevamento: attualmente sono oltre 1.200 gli attestati rilasciati.

"I marchi che rappresentiamo - dichiara Roberto Bini - sono tutti leader nel proprio settore: la diversificazione dei prodotti, mantenendo una costante qualità nelle proposte, ci ha permesso di superare la crisi del settore edilizio sviluppando nuovi ambiti d'intervento. Abbiamo sempre puntato a un servizio attento e competente per i clienti, che si completa con adeguate proposte per accedere a vari sistemi di finanziamento, mutui, leasing e pagamenti personalizzati in funzione delle esigenze".



I rappresentanti della compagine societaria di Fassi Emilia.

FASSI GRU

Più forti in Emilia

DALL'UNIONE DEI DEALER TECNOGRU E BINI NASCE FASSI EMILIA, CONCESSIONARIA FASSI GRU IN EMILIA: "UN'AZIONE DI CONSOLIDAMENTO: DUE AZIENDE SI UNISCONO PER ESSERE PIÙ COMPETITIVE E PROFESSIONALI. IL POTENZIAMENTO DEI SERVIZI GARANTIRÀ AI CLIENTI UNA CONSULENZA COMPLETA IN TUTTE LE FASI DI VITA DELLA GRU, DALLA SCELTA ALLA DEFINIZIONE DELLE DOTAZIONI FINO ALL'INTERVENTO IN CASO DI NECESSITÀ", SPIEGA MAURO DELLACASA, RESPONSABILE VENDITE MERCATO ITALIA DI FASSI GRU.

VALENTINA MASSA
IMOLA

"Un progetto che mette il cliente al centro delle attenzioni, per garantire non solo un prodotto all'avanguardia e di prima qualità assoluta, ma anche un servizio più attento nelle fasi di allestimento e nel post-vendita, due elementi che

fanno sempre di più la differenza". Con queste parole Mauro Dellacasa, Responsabile Vendite Mercato Italia di Fassi Gru, ha illustrato la nascita di Fassi Emilia, concessionaria Fassi Gru in Emilia, frutto dell'unione dei dealer Tecnogru e Bini. "Fassi Emilia - prosegue Mauro Dellacasa - darà utili informazioni per

gestire anche altri interventi sul territorio nazionale al fine di creare un network con risorse sempre più importanti e orientate alle necessità locali. È significativo che la prima di queste nuove strutture sorga in Emilia dove, oltre all'attività legata a uno stabilimento di produzione Fassi Gru, hanno sede i nostri

principali competitor nazionali. Rispetto a loro la nostra scelta va controcorrente: Fassi Gru punta su un'organizzazione commerciale e assistenziale forte e articolata sul territorio, altri tendono a intervenire direttamente dalla Casa Madre".

Quindi Fassi Emilia non è solo una concentrazione di strutture preesistenti? "È soprattutto - risponde il Sales Manager Mercato Italia di Fassi Gru - un potenziamento dei servizi per garantire ai clienti una consulenza completa in tutte le fasi di vita della gru: dalla scelta alla definizione delle dotazioni, dalla fondamentale quanto delicata fase di allestimento sul veicolo alle manutenzioni periodiche, fino al pronto intervento in caso di necessità. Per garantire tutto questo serve una struttura importante, un magazzino ricambi ben strutturato e personale qualificato e formato: in Fassi Emilia e nel suo network, composto da sei officine

esterne che si aggiungono alle due interne, operano già ora 16 tecnici specializzati. Fassi Gru è parte attiva per guidare e sostenere queste azioni, garantendo i supporti di marketing, formazione e competenze necessari per raggiungere l'unico vero traguardo che ci interessa: la leadership nel settore e la piena soddisfazione dei clienti".

Una novità che arriva in un momento di ripresa del settore delle gru. "Il buon andamento del mercato negli ultimi mesi del 2015 - conferma Mauro Dellacasa - si è prolungato anche nel primo trimestre del nuovo anno. Il temuto e consueto rallentamento primaverile riscontrato negli anni precedenti pare abbia lasciato il posto a una più ottimistica aspettativa. Impresione motivata dalle numerose offerte attive e dalle analisi ricevute dagli organizzatori del Bauma, da cui risulta una significativa partecipazione e un rinnovato interesse della clientela italia-

na. Motivo in più per essere attenti a tutto quanto si muove sul mercato e pronti a cogliere ogni opportunità".

Anche per questo Fassi Gru ha scelto di continuare a presidiare il mercato nazionale con una capillare organizzazione che conta oggi 25 dealer e 55 centri di assistenza e manutenzione. "Per raggiungere questo obiettivo - aggiunge Mauro Dellacasa - ci stiamo impegnando nel fornire ai clienti una gamma di modelli nel rispetto di una costante innovazione tecnologica, soluzioni idonee e personalizzate per tutte le esigenze e le diverse applicazioni, allestimenti realizzati presso specialisti del settore e completati secondo le direttive e norme di sicurezza vigenti, assistenza sul territorio adeguata e formata per risolvere tutte le problematiche che si potrebbero incontrare, con manutenzione periodica e corsi di formazione dedicati al personale operativo".



La gru F255. Fassi ha scelto di continuare a presidiare il mercato nazionale con una capillare organizzazione che conta 25 dealer e 55 centri di assistenza e manutenzione.



La gru F1650. "Il buon andamento del mercato degli ultimi mesi del 2015 si è prolungato anche nel primo trimestre del nuovo anno" dice Mauro Dellacasa, Responsabile Vendite Mercato Italia di Fassi Gru.

ZF

Il treno si guida con EcoLife

PER IL MONDO FERROVIARIO ZF PRESENTA EcoLIFE RAIL, DERIVATO DAL SETTORE DELL'AUTOBUS E SUCCESSORE DEL ZF-ECOMAT RAIL (OLTRE 4MILA UNITÀ VENDUTE), CHE ASSICURA PIÙ VANTAGGI PER LE DMU (UNITÀ MULTIPLE DIESEL), CON PIÙ COPPIA, MINOR CONSUMO, MAGGIORE DURATA E MENO RUMOROSITÀ. ASSOLUTA ESCLUSIVA DEL PRODUTTORE DI FRIEDRICHSHAFEN IL CONCETTO D'EFFICIENZA DEL GET2: PROTOTIPO DELLA PRIMA TRASMISSIONE AL MONDO PER UNITÀ ELETTRICHE A PIÙ MARCE CHE PUÒ RIDURRE SENSIBILMENTE CONSUMI E COSTI DEL CICLO DI VITA.



Mauro Peli, Responsabile Sistemi Piattaforma Ferroviaria di ZF Italia

URBANO LANZA
TORINO

Deriva dal mondo dell'auto-bus il nuovo riduttore ZF-EcoLife Rail, successore del ZF-Ecomat Rail, trasmissione che, con oltre 4mila unità vendute, è il vero best seller della gamma del produttore di Friedrichshafen. Se maggiore efficienza e valore aggiunto al cliente erano già stati requisiti della trasmissione ZF-Ecomat, con la trasmissione EcoLife ZF soddisfa questi requisiti superandoli. "La nuova trasmissione power-

shift - spiega Mauro Peli, Responsabile Sistemi Piattaforma Ferroviaria di ZF Italia - è attualmente la più potente sul mercato nella tecnologia di trasmissione dei veicoli su rotaia. I vantaggi sono rappresentati da notevole risparmio di carburante, maggiore ciclo di vita e comfort ottimale. Il convertitore di coppia automatico viene abbinato in modo da soddisfare rapporti di coppia più elevati nei moderni powerpack delle unità multiple Diesel ed è in grado di trasmettere fino a 2.500 Nm". Cuore tecnico della ca-

tena cinematica la ben collaudata trasmissione ZF-EcoLife degli autobus urbani conosciuta in tutto il mondo. "Con l'elevato grado di efficienza e il convertitore di coppia - aggiunge Mauro Peli - questa nuova trasmissione a 6 marce con cambio automatico ZF-EcoLife Rail, progettato per coppie fino a 2.500 Nm, ha valori in accoppiamento migliori in accelerazione con elevato livello di comfort e minori regimi di rotazione. Senza apportare modifiche dimensionali è stato integrato un ammortizzatore torsionale

nel convertitore, che assicura un funzionamento regolare e il risparmio di carburante nelle fasi di avvio. Il retarder integrato, che richiede solo un piccolo spazio d'installazione, prevede una potenza di frenata elevata anche a bassa velocità. Oltre al radiatore dell'olio, integrato nel cambio, uno scambiatore di calore aumenta le prestazioni di raffreddamento del ZF-EcoLife Rail. Grazie a una gestione di temperatura ottimizzata, intervalli di cambio olio e ciclo di vita sono più estesi".

Assoluta esclusiva ZF nel settore ferroviario la prima trasmissione EMU (unità elettriche multiple) al mondo a più velocità. "Con questo primo prototipo a due velocità - precisa Mauro Peli - il concetto di Get2 combina i vantaggi delle applicazioni ZF fin qui sviluppati a un potenziale di risparmio energetico superiore del cinque per cento, e questo confrontato con gli attuali sistemi più avanzati di trasmissione per applicazioni metropolitane. Con il nostro concetto di Get2 dimostriamo che ZF svi-

luppa i prodotti in base a decenni di esperienza, non solo per soddisfare le esigenze del cliente, ma con uno sguardo lungimirante alle esigenze del futuro: stiamo puntando alla massima efficienza. Questa prima trasmissione a più velocità per unità multiple elettriche è a tutti gli effetti il precursore di una tendenza futura che, partendo dall'hardware e dagli attuatori fino ai sensori e l'elettronica di controllo intelligente, consente funzionalità assolutamente innovative".

TROCELLEN

Un leggero tocco verde

L'AZIENDA GIAPPONESE, CON FILIALE ITALIANA AD AGRATE BRIANZA E SITO A VOLPIAGO NEL MONTELLO, IN PROVINCIA DI TREVISO, LANCIA UN'INGEGNOSA SOLUZIONE CHE SOSTITUISCE LE CANALINE DI CEMENTO. REALIZZATO CON UNA ROBUSTA MISCELA PLASTICA PROVENIENTE DALLA RACCOLTA DI RIFIUTI URBANI, GRAZIE AL SUO DESIGN ESCLUSIVO E RIVOLUZIONARIO GREEN TOUCH PROTEGGE E METTE IN SICUREZZA I CAVI AL SUO INTERNO.



MATTEO GALIMBERTI
TORINO

Forte versatilità d'impiego, resistenza nel tempo e alle intemperie e, soprattutto, "eco-friendly" grazie alla composizione totalmente riciclata e riciclabile al 100 per cento. So-

no in sintesi le caratteristiche di Green Touch, esclusivo sistema di canaline passacavi in polimero studiato per il settore ferroviario da Trocellen, azienda con sede ad Agrate Brianza, in provincia di Monza, facente capo a un gruppo giapponese.

Novità assoluta sul panorama italiano, Green Touch è realizzato con una robusta miscela plastica proveniente dalla raccolta di rifiuti urbani. "Grazie al suo design esclusivo e rivoluzionario - spiega Fausto Rota, Business Unit Manager di Trocellen Italia - il nuovo sistema permette di proteggere e mettere in sicurezza i cavi posti al suo interno. È indicato per la posa di cavi di segnalamento ferroviario ma anche per altre infrastrutture: penso ad autostrade, centrali elettriche, parchi industriali. Può essere installato in qualsiasi posizione: orizzontale, verticale, ad angolo, affiancando una parete, sospeso dal parapetto di un ponte e in una posizione rialzata da terra".

Trocellen Italia punta a sfruttare adeguatamente il suo sito di proprietà, ubicato a Volpiago nel Montello, in provincia di Treviso, che presenta oltre 12mila mq di superficie coperta. "Green Touch - spiega Fausto Rota - nasce e si sviluppa per le ferrovie giapponesi, per le quali



Fausto Rota, Business Unit Manager di Trocellen Italia

ha risolto le difficoltà di accesso e di peso. Si tratta di un'ingegnosa alternativa alle tradizionali canaline in cemento: grazie al design e alla matrice di plastica il peso di Green Touch è ridotto di un terzo, questo consente l'installazione con un solo operatore, riducendo tempi e costi di montaggio". Non da ultimo la durata. "Abbiamo effettuato test spe-

cifici e - afferma Fausto Rota - rispetto alla canaline in plastica, che vanno utilizzate in modo temporaneo, questo sistema è stabile, pedonabile e garantisce una durata fino a 25 anni: viene proposto anche sui cantieri edili, dove va a sostituire le canaline in cemento, senza dover utilizzare scavatori, o a collegarsi con queste grazie ad appositi riduttori".



WEBASTO

Tre più per Frigo Top

FLESSIBILITÀ E AFFIDABILITÀ LE PAROLE D’ORDINE CON CUI IL PRODUTTORE TEDESCO, CHE HA IL SUO CENTRO DI COMPETENZA PER IL CONDIZIONAMENTO E LA REFRIGERAZIONE A MOLINELLA NEI PRESSI DI BOLOGNA, AMPLIA LA GAMMA DELLE SOLUZIONI PER VEICOLI DA TRASPORTO PESANTI, ANDANDO A SODDISFARE L’ESIGENZA DI PIÙ ELEVATA CAPACITÀ DI REFRIGERAZIONE E SBARCANDO IN NUOVI SEGMENTI, DAL MULTI TEMPERATURA PER CHI TRASPORTA PRODOTTI CON DIVERSE ESIGENZE DI RAFFREDDAMENTO AI PICCOLI VANI MOTORE PER VEICOLI CHE NON HANNO SPAZIO PER UN SECONDO COMPRESSORE. ALLA BASE DEL VENTAGLIO DI PRODOTTI IL CLAIM “PIÙ POTENZA, PIÙ SOLUZIONI, PIÙ INNOVAZIONE”.

MAX CAMPANELLA
MOLINELLA

Con un nuovo impulso nella strategia di offrire ai clienti soluzioni per soddisfare le loro esigenze individuali, Webasto amplia la gamma Frigo Top per i trasporti a temperatura controllata. Con i nuovi modelli per veicoli da trasporto pesanti, dotati di elevata capacità refrigerante e possibilità di avere due differenti temperature nei vani di carico, l’azienda prende in considerazione il costante aumento delle esigenze del mercato assicurando in tal modo una refrigerazione ottimale. Inoltre, Webasto sta ampliando la gamma dei sistemi elettrici per il trasporto refrigerato, perfetti per veicoli di piccole dimensioni dov’è complessa l’installazione del compressore nei vani motore. Una strategia, quella dell’ingresso in nuove fasce di mercato, avviata l’anno scorso con il lancio del nuovo Frigo Top 25/35/40, che ha inaugurato la nuova generazione di



sistemi a temperatura controllata, e rafforzata quest’anno con nuovi sistemi il cui minimo comun denominatore è il claim “Più potenza, più soluzioni, più innovazione”: più potenza in riferimento al sistema Frigo Top 50/60 per vani di carico fino a 38 m3; più soluzioni con il nuovo sistema Frigo Top 35 multi temperatura; più innovazione con i sistemi elettrici a partire dal Frigo Top 10 fino all’estensione di gamma con Frigo Top 15 E e Frigo Top 20 E.

FREDDO OTTIMALE PER I PESANTI

I piccoli autocarri e i veicoli da trasporto pesanti con vano di carico fino a 38 m3 richiedono elevata capacità di refrigerazione. È qui che i potenti modelli Frigo Top di Webasto 50/60 offrono ai professionisti una soluzione ideale. Mentre le unità con resa frigorifera fino a 5.600 watt mantengono fresche le merci deperibili, come prodotti alimentari e farmaceutici, i nuovi modelli offrono ulteriori vantaggi: da un lato, il peso ridotto del Frigo Top 50/60 rende possibile carichi maggiori sui veicoli, dall’altro, il design aerodinamico produce un coefficiente di resistenza inferiore, che riduce il consumo di carburante. Entrambi questi fattori si traducono in minori costi di trasporto, rappresentando un evidente vantaggio competitivo per il business. Frigo Top 50 ha capacità refrigerante di max 4.600W e portata d’aria di 1.560 m3/h; Frigo Top 60 rispettivamente di max 5.638 W e 3.200 m3/h.

Altro segmento nuovo per Webasto quello della multi temperatura: con l’obiettivo di completare la gamma e soddisfare le esigenze dei professionisti che trasportano una varietà di prodotti con diverse esigenze di raffreddamento o refrigerazione, il produttore tedesco propone Frigo Top 35 MT. Occorre spedire pesce fresco alla temperatura di due gradi centigradi e allo stesso tempo vino bianco a 10 gradi? I professionisti non devono più scendere a compromessi: Frigo Top 35 Multi temperatura è una soluzione modulare e flessibile che consente di programmare la temperatura in un intervallo dai 20 gradi sotto lo zero ai 20 gradi sopra lo zero per soddisfare specifiche esigenze. Grazie alla capacità refrigerante combinata dei due evaporatori fino a 2.500 e 3.000 watt, il sistema è adatto per veicoli commerciali di piccole e medie dimensioni.

PICCOLE DIMENSIONI, SERVICE COMPLETO

Lo spazio angusto nel vano motore non consente l’installazione di un secondo compressore? I nuovi sistemi per il trasporto refrigerato Frigo Top 15 E e Frigo Top 20 E sono elettrici e installati senza il compressore nel vano motore. Il Frigo Top 15 E ha una capacità refrigerante di max 1.430 W e portata d’aria pari a 560 m3/h; con il Frigo Top 20 E siamo rispettivamente a max 1.730 W e 850 m3/h. Webasto lancerà questa linea di prodotti sul mercato entro la fine di quest’anno.

Con il suo esteso portafoglio di prodotti Webasto fornisce dunque soluzioni ottimali per il trasporto a temperatura controllata nei veicoli pesanti, in vani a differenti temperature in un unico carico e per vani motore dallo spazio limitato. In linea con l’impegno ad essere partner affidabile, Webasto sottopone i prodotti a un programma di test e validazioni equivalenti agli standard OEM Automotive, per garantire che tutti i modelli soddisfino i suoi elevati standard di qualità.

Il servizio e l’assistenza post vendita rappresentano un aspetto fondamentale nel mondo della refrigerazione mobile. Dopo l’acquisto, la capacità di risposta alle esigenze dei professionisti è la priorità assoluta per l’azienda: il Webasto Priority Service e la sua linea diretta d’emergenza assicurano che la merce trasportata venga consegnata intatta e il più rapidamente possibile con un servizio di assistenza garantito in tutta Europa, nella lingua del paese, a tutti i clienti Webasto.

CONDIZIONATORI A TETTO O COMPLETAMENTE INTEGRATI NEL SISTEMA

INSTALLAZIONE VELOCE E SEMPLICE

Oltre agli efficienti sistemi di refrigerazione, Webasto offre un esteso portafoglio di condizionatori d’aria per veicoli commerciali leggeri, mini e midi bus e veicoli speciali, che comprende anche i condizionatori d’aria a tetto, nonché gli impianti di condizionamento integrati. Tutte queste soluzioni di raffreddamento si distinguono per il loro design compatto, il peso ridotto e la facilità di installazione. Pratici elementi di controllo sono disponibili per il funzionamento di tutti questi sistemi.

I condizionatori dell’aria a tetto consentono una installazione particolarmente veloce e semplice, poiché la maggior parte dei compo-

nenti, quali evaporatori, condensatori e valvole di espansione, sono già integrati nel sistema. Webasto offre un’ampia serie di modelli di condizionatori a tetto con potenza frigorifera dai 3,5 kW fino ai 36 kW dei nuovi modelli modulari Cool Top RTC 250, 300 e 360, dotati di una opzione di riscaldamento fino a 35 kW, con cui Webasto ha esteso in maniera significativa la sua già ampia gamma di sistemi per i bus. L’alta efficienza di questi dispositivi è realizzata utilizzando le più recenti tecnologie dei componenti e concetti innovativi, come ad esempio le ventole del condensatore attivabili individualmente. Speciali motori ventilanti supplementari garantiscono un suf-

ficiente apporto di aria fresca durante il viaggio. Diverse funzioni di diagnosi, l’accesso diretto al circuito del refrigerante e ai filtri, e ventole singolarmente apribili per consentire la pulizia dei condensatori, fanno dei modelli Cool Top i sistemi di più facile manutenzione nella loro classe.

I sistemi di condizionamento d’aria integrati offrono un alto livello di flessibilità poiché possono essere installati sia sotto plancia sia a tetto, nel soffitto del veicolo o verticalmente contro la parete posteriore della cabina di guida. Sono progettati per veicoli commerciali leggeri, mini-bus e i veicoli speciali, quali autoambulanze e veicoli dei vigili del fuoco, e forniscono capacità di raffreddamento da 4 kW fino a 16 kW. Un portafoglio completo di ulteriori componenti per la climatiz-

zazione, quali condensatori, kit di montaggio, bocchette di ventilazione e tubi, facilitano l’integrazione ottimale in questi veicoli.



FIAT PROFESSIONAL FULLBACK

Eroe dei due mondi

LAVORO E TEMPO LIBERO: IN UNA PAROLA, FULLBACK. IL NUOVO PICK UP DA 1 TONNELLATA ARRIVA SUL MERCATO FACENDO DA APRIPISTA ALLA NUOVA OFFENSIVA DI FIAT PROFESSIONAL, BRAND FULL LINER CON UN'OFFERTA DI PRODOTTO COMPLETAMENTE RINNOVATA E UN'ORGANIZZAZIONE TOTALMENTE VOTATA AL CLIENTE PROFESSIONALE. FULLBACK ANTICIPA LE ALTRE DUE IMPORTANTI NOVITÀ DEL 2016: NUOVO FIORINO E TALENTO, IL SUCCESSORE DEL MITICO SCUDDO.



GUIDO PRINA
TORINO

Non ce n'è per nessuno. Fiat Professional lancia un'offensiva di mercato che non potrà non incidere profondamente sui futuri trend del mercato dei veicoli commerciali, in Italia e all'estero. Merito di una gamma prodotti in via di totale rinnovamento e di un'organizzazione sempre più specialistica ed esplicitamente dedicata al cliente professionale. Il brand si presenta sul mercato come full liner, in grado cioè di proporre veicoli per ogni esigenza di trasporto, con modelli, configurazioni e versioni capaci di intercettare le richieste di ogni singolo professionista. Apripista di questa aggressiva strategia è il Fullback, pick up da 1 tonnellata che anticipa altre due importanti novità che caratterizzano il 2016 di

Fiat Professional: il nuovo Fiorino e il Talento, successore del mitico Scudo.

"Fullback - ha detto Domenico Gostoli, EMEA Region Head of Brand Fiat Professional, nel suo intervento durante la premiere di Torino - è il nuovo 'Work Hero' di Fiat Professional, nato dalle reali esigenze del cliente professionale e con una grande flessibilità che lo rende adatto a ogni utilizzo durante il lavoro e non solo. Fullback è infatti 'Build for your work and for your life', 'Costruito per te e per il tuo lavoro'. Ha una doppia anima, leisure e professional. Cosa si intende? Lo stesso cliente in due momenti diversi oppure due clienti diversi? La risposta è chiara: ambedue le tipologie di clientela sono chiamate a rispondere alla sfida di Fullback. Forte di una storia ultrasecolare e di una grande

notorietà nel settore dei veicoli commerciali, oggi il marchio Fiat Professional compie un ulteriore balzo in avanti e completa la sua già ricca gamma di prodotti e servizi progettati su misura per i clienti professionali. Perfettamente allineato alla migliore concorrenza in termini di configurazioni, dimensioni e motori, il nuovo pick up arriva sul mercato con un listino prezzi estremamente concorrenziale che parte da 27.500 euro, Iva esclusa".

Con Fullback Fiat Professional entra nel segmento dei pick up di media portata che nella regione EMEA (Europa, Middle East e Africa) vale circa 650mila unità corrispondenti a un peso del 22 per cento delle vendite totali del mercato LCV. "Un contesto strategico, quindi, dove Fullback giocherà certamente un ruolo da protagonista per far

espandere il marchio in un mercato importante, grazie alle sue caratteristiche vincenti di robustezza, affidabilità e versatilità, senza temere alcuna sfida - ha aggiunto Gostoli - Da qui la scelta del nome: il 'Fullback', infatti, è un ruolo fondamentale nel football americano o rugby, quello dell'ultimo uomo in difesa o del difensore in attacco; identifica un giocatore capace di risolvere qualsiasi situazione. Lo stesso spirito vincente si ritrova nel nuovo veicolo di Fiat Professional, un 'giocatore' capace di adattarsi a qualunque necessità, lavorativa o ricreativa".

Fullback è testimonial d'eccezione della filosofia Fiat Professional, imperniata su concetti quali competenza, affidabilità, reattività, dinamismo e vicinanza al cliente. "È questo vogliamo essere sempre con più forza, è il nostro Dna e sono i nostri valori - ha ribadito Domenico Gostoli - Tutti i brand del Gruppo FCA stanno attraversando una fase di grande dinamismo con grandi novità di prodotto che sottolineano l'implementazione di una nuova strategia offensiva. Con Fullback Fiat Professional presenta molto più che un prodotto nuovo. Sotto i riflettori c'è anche il rinnovamento del brand, la sua strategia di sviluppo. Oggi Fiat Professional ha una nuova anima e un nuovo approccio che si riflette sull'offerta, sull'organizzazione, sul nostro atteggiamento e sul modo in cui ci rivolgiamo ai clienti. Del resto, siamo i primi a vendere un pick up attraverso una rete dedicata al veicolo commerciale. Vogliamo aprire nuove strade e Fullback ha un ruolo fondamentale in questa evoluzione. Non è un caso se come con un pick up entriamo a giocare in un territorio nuovo e facciamo un passo chiave in avanti nella strategia di crescita globale. Fullback ci fa entrare in settori completamente diversi come quello dell'agricoltura e



ELEVATA PERSONALIZZAZIONE CON MOPAR E SOLUZIONI COMPLETE CON FCA BANK

PRONTO A SODDISFARE LE PICCOLE E GRANDI RICHIESTE DEI CLIENTI

Fullback nasce con l'obiettivo di andare incontro alle esigenze di ogni singolo cliente. Non c'è solo la grande varietà di proposte in gamma ma anche le opportunità di personalizzazione offerte dagli accessori firmati Mopar e le soluzioni complete di mobilità messe a punto da FCA Bank. Mopar, il brand di riferimento per i servizi, il Customer Care, i ricambi originali e gli accessori per i marchi del Gruppo FCA - ha realizzato una linea dedicata di accessori che accentua le doti sportive, stilistiche e funzionali del nuovo pick up Fiat Professional. Tra questi, i principali elementi da evidenziare sono quelli dedicati al vano di carico posteriore, pensati per soddisfare al meglio sia le esigenze lavorative che di tempo libero dei nuovi clienti. Si distinguono gli hardtop in tre diverse configurazioni (con vetri laterali a pop-up, scorrevoli o senza finestrini), le coperture rigide in 2 versioni (per veicoli dotati o meno di sportbar), le tre diverse tipologie di coperture morbide e il nuovo fullbox, che offre stile e praticità al

vano di carico.

Lo sportbar, realizzato in acciaio inox, dona al veicolo un immancabile tocco sportivo. Inoltre, sono disponibili gli utili rivestimenti del vano, che, sia nella versione con protezione delle sponde laterali (over rail) che in quella senza protezioni (under rail), sono un must per veicoli di questo segmento. La versione under rail, essendo stata sviluppata per combinarsi con le diverse tipologie di coperture, hard top, fullbox e con lo sportbar, offre al cliente la possibilità di personalizzare al meglio il proprio veicolo. La spina, che porta la corrente 12V all'interno del vano, e le piastre in acciaio, che impediscono al carico di muoversi e spostarsi anche quando il veicolo è in movimento, completano la gamma dedicata al cassone posteriore. E ancora: il gancio traino e le barre portatutto offrono al cliente la possibilità di sfruttare al meglio il veicolo nel tempo libero attraverso diverse soluzioni per il trasporto di oggetti, quali box da tetto, sci, windsurf, kayak e biciclette. Com-

pletano la gamma numerosi accessori che si accordano in modo armonioso alle caratteristiche tecniche e stilistiche del modello: il battitacco personalizzato con il nome del veicolo, le modanature laterali a protezione delle porte (in versione cromate per i veicoli Double Cab e in tinta carrozzeria per le versioni Club Cab), le calotte specchio cromate, i sensori di parcheggio posteriori, i sovratappeti nella versione in gomma o in tessuto, la protezione sottoscocca, i fari fendinebbia con funzione DRL e i tappi copri valvole brandizzati.

FCA Bank offre prodotti finanziari completi di servizi assicurativi e assistenziali che consentiranno ai clienti di guidare Fullback potendo beneficiare di soluzioni complete di mobilità che includono tutti i servizi nel canone/rata mensile. Tutte le soluzioni di FCA Bank sono pensate per adattarsi alle esigenze di aziende, professionisti e privati: il Leasing è la soluzione che consente di disporre del nuovo Fullback senza acquisirne la proprietà, nella sua soluzione più tradizionale con Facile

Leasing, o con Be-Lease, il nuovo leasing con polizza RCA inclusa nel canone che mantiene lo stesso costo per tutta la durata del contratto (con facoltà di disdetta a ogni scadenza contrattuale come da data contrassegno); Rateale classico è il prodotto pensato per i clienti che vogliono acquistare l'auto con una rata accessibile; Noleggio Lungo Termine con le soluzioni proposte da Leasys e un'offerta Full Services particolarmente vantaggiosa sia per i privati sia per gli intestatari di partita Iva che preferiscono usare l'auto senza gli oneri e i rischi tradizionalmente legati alla proprietà. A completamento dell'offerta finanziaria, è inoltre disponibile una vasta gamma di servizi assicurativi e non, dedicati alla protezione dell'auto e del cliente: la Polizza a protezione del credito, che assicura il pagamento di una parte del finanziamento in caso di avvenimenti improvvisi e imprevedibili, polizza furto e incendio, collisione e kasko, GAP, estensione di garanzia e manutenzione Mopar, marchiatura dei cristalli o del veicolo.

SU STRADA / FULLBACK È PROPOSTO IN ITALIA IN 3 VERSIONI

Forte personalità con doti tecniche e di robustezza senza confronti

AGILE E FLESSIBILE SIA CON CAMBIO MANUALE A SEI MARCE SIA AUTOMATICO A CINQUE MARCE, IL PICK UP FIAT PROFESSIONAL È BRILLANTE SULL'ASFALTO E SICURO NELL'OFF ROAD.

degli operatori forestali, dove sarà possibile sfruttare le sinergie di Gruppo e le potenzialità per il resto della gamma Fiat Professional. Fullback si presta ad essere trasformato con allestimenti speciali che allargano le sue potenzialità d'impiego e vanno incontro a specifiche richieste del mercato. Inoltre, con il forte appeal per il leisure faremo leva sui clienti che guardano il lato emozionale di questa tipologia di veicoli. Insomma, Fullback è il prodotto che non c'era, il veicolo che completa la nostra gamma in Europa ed è ele-

mentaglia e bisogna considerare che è sul mercato da appena 24 mesi. Il fatto è che quella di Fiat Professional è una gamma estremamente giovane. Nel giro di due anni abbiamo rinnovato l'offerta e nel solo 2016 proponiamo addirittura tre nuovi prodotti: oltre al Fullback, il Talento, che sostituisce il cavallo di battaglia Scudo, e il nuovo Fiorino, nuovo step evolutivo di un modello protagonista del mercato. Una gamma ricca che garantisce una copertura del mercato pari al 97 per cento".

È un momento straordinario in



Con **Fullback Fiat Professional** entra nel segmento pick up di media portata.

mento chiave per l'espansione in Medio Oriente e Africa. Non dimentichiamoci che quello dei pick up è un segmento importante che rappresenta il 22 per cento di media dei volumi di vendita di veicoli commerciali nella regione EMEA: a un 6 per cento, con trend in crescita, riferito all'Europa si contrappone addirittura il 70 per cento di Africa e Medio Oriente. Avere un pick up nella propria offerta vuol dire coprire in un colpo solo oltre i due terzi della domanda. È chiaro che Fullback è il simbolo dell'offensiva di mercato di Fiat Professional".

Il nuovo pick up di media portata riassume lo stato dell'arte di Fiat in materia di veicoli professionali. Una competenza che deriva da più di cento anni di esperienza. "Il primo veicolo commerciale Fiat - ha raccontato Domenico Gostoli - è infatti datato 1903 e in seguito nel giro di pochi anni Fiat fu in grado di proporsi sul mercato come full liner in grado di coprire tutte le esigenze degli utilizzatori professionali. E anche oggi continuiamo a essere totalmente dedicati ai commerciali leggeri per tutte le esigenze di trasporto, per tutti i segmenti, con ogni tipo di carrozzeria, varianti di passi, lunghezze e altezze, motori efficienti con diverse alimentazioni benzina, gasolio e metano, e la vocazione alle specialities, come per esempio il trasporto persone e gli allestimenti. Fiat Professional è interamente dedicata ai clienti del trasporto leggero. Intorno al brand abbiamo costruito un'identità forte con la cultura del fare e la passione dell'eccellenza, cioè fare bene ciò che serve, e l'orgoglio per quello che siamo e per quello che riusciamo a fare per i clienti e il loro business. Ogni livello dell'organizzazione è conscio di questo".

Fiat Professional vuole essere un brand attivo, "che non aspetta ma propone, in un ottica globale come globale è il business di oggi", ha spiegato Gostoli. La mission globale è ben esemplificata dal Ducato, commercializzato anche in Nord America e America Latina, grazie al quale Fiat Professional è prima in Europa nel segmento dei large van da 2,8 a 4 tonnellate e ha chiuso il primo trimestre 2016 con il record di volumi di sempre. In Italia, poi, Ducato ha segnato un 2015 straordinario. "Ducato - ha commentato Gostoli - è trend setter nel suo mercato, veicolo di riferimento per clienti e concorrenti. Ducato è attualmente il più vecchio membro della nostra fa-

casa Fiat Professional, come ha confermato il Responsabile del brand nella regione EMEA: "Stiamo andando all'attacco con una rete specialistica, servizi al top e l'accesso a mercati importanti. La base della nostra azione rimane sempre il prodotto, con una soluzione giusta per ogni singolo cliente. Si parte dalla valutazione delle opportunità di business per trovare risposte, mutando esperienze e soluzioni che abbiamo già sviluppato e proponendole su tutti i mercati. L'obiettivo che ci prefiggiamo è bilanciare meglio la market share tra il resto d'Europa e l'Italia e raddoppiare i volumi in Africa e Medio Oriente anche grazie all'allargamento della rete dovute alle sinergie con il brand Chrysler".

Fullback è protagonista di eventi e sponsorizzazioni mirate. È infatti il veicolo ufficiale del FIM Motocross World Championship 2016, "una sponsorizzazione molto importante e perfetta per questo prodotto perché valorizza il suo spirito sportivo e la vocazione off road", ha detto ancora Gostoli. Suddiviso in 18 tappe tra Europa, Stati Uniti, Qatar, Argentina e Messico, il Motocross World Championship è un evento mediatico: ogni gara viene seguita da decine di milioni di spettatori, attraverso la copertura mondiale dei principali media. Contraddistinto da una speciale livrea in tema con il motocross realizzata in collaborazione con Garage Italia Customs, lo speciale Fullback è il "product hero" della flotta ufficiale del campionato motocross, di cui Fiat Professional è Official Partner. Durante la stagione del campionato, Fullback accompagnerà sul podio i primi tre classificati, dopo il giro d'onore. "Con Fullback - ha concluso Domenico Gostoli - diventeremo un brand full liner con qualcosa in più degli altri, ovvero un'organizzazione interamente dedicata al mondo dei professionisti. È un valore aggiunto inestimabile. In Italia, dove il segmento dei pick up è da sviluppare, siamo ambiziosi, vogliamo creare mercato. Con Fullback, denominazione che ci fa uscire dalla tradizione classica abbinata alle monete, lanciamo un concetto dinamico che sottolinea il cambio di atteggiamento della nostra organizzazione. La parola d'ordine è: non solo van. L'elemento chiave di tutto rimane il fattore umano, le persone, i nostri professionisti che devono fare la differenza, con la passione e l'orgoglio che devono diventare virali, proprio come il Fullback".



Fullback nasce dalla partnership con la giapponese Mitubishi ed è basato sul pianale del famoso pick up L200. Il telaio a longheroni garantisce resistenza, fornisce ai carrozzieri ampie possibilità di realizzare trasformazioni e assicura massima versatilità di utilizzo. In Italia, Fullback viene proposto nelle versioni Cabina Estesa LX 2.4 da 180 cv con cambio manuale a sei marce, Doppia Cabina LX 2.4 da 180 cv con cambio manuale e Doppia Cabina LX 2.4 da 180 cv con cambio automatico a cinque marce. Il pick up Fiat ha proporzioni sportive grazie alla cabina protesa in avanti e a uno sbalzo anteriore ridotto. Il frontale presenta un deciso "tocco" di stile italiano, in coerenza con il nuovo timbro stilistico del brand torinese. Le fiancate hanno nervature ben distinte che slanciano la linea e la parte posteriore è ben raccordata con la cabina. Saliti a bordo, si ha l'immediata riconferma della forte personalità di Fullback: gli interni, altamente funzionali come si conviene alla tipologia di veicolo, sorprendono anche per lo standard da car feeling che nulla lesina in quanto a comfort, spaziosità ed ergonomia.

La plancia è essenziale ma nel contempo funzionale e completa, con autoradio e lettore CD e MP3 e Bluetooth. Comodi si rivelano i sedili in tessuto. Salendo di livello, troviamo una

linea di interni ancora più curata nei particolari e nelle finizioni, con plancia bicolore nero/silver e sedili in tessuto o pelle. Su strada asfaltata, Fullback si comporta come una stradista dal grande dinamismo e insieme confortevole. Il turbodiesel 2.4 litri, da 180 cv l'unità proposta sul mercato italiano, si caratterizza per il basamento in alluminio dal peso contenuto e per la sovralimentazione con turbocompressore a geometria variabile con intercooler che assicura la massima efficienza.

Agile e flessibile sia con cambio manuale a sei marce sia automatico a cinque marce, Fullback regala emozioni genuine e la giusta dose di sportività, particolarmente apprezzata nel misto. Abbiamo testato il Fullback con trazione integrale 4x4, l'unica proposta in Italia. La gamma propone anche la versione 4x2 con trazione posteriore. La trazione integrale è senza dubbio la più apprezzata da coloro che per esigenze lavorative necessitano di raggiungere zone lontane dalle strade asfaltate o comunque affrontano percorsi off road impegnativi. Anche nel fuoristrada più spinto, Fullback 4x4 dimostra di trovarsi pienamente a suo agio, sfruttando al meglio le caratteristiche tecnologiche che lo caratterizzano, come il selettore elettronico che permette l'inserimento della trazione

integrale in modalità "part time" o "full time". La modalità "part time" o semipermanente è presente nelle versioni SX e prevede tre posizioni di guida: "2H" (percorsi stradali in condizioni ottimali) con trazione prevista sulle 2 ruote motrici posteriori; "4H", selezionabile a velocità fino a 100 km orari, che distribuisce la trazione sulle 4 ruote motrici consentendo una guida più sicura su percorsi stradali scivolosi e sconnessi; "4L", che fornisce marce ridotte per condizioni estreme fuoristradistiche.

La modalità "full time" o permanente è invece presente nelle versioni top di gamma LX, quelle proposte sul mercato italiano; è caratterizzata dal differenziale centrale Torsen, supportato da 3 frizioni a controllo elettronico che gestiscono in tempo reale la trasmissione della coppia motrice alle ruote in funzione delle condizioni stradali e della velocità. Quattro sono le posizioni di guida: oltre alla "2H" e "4H", è presente la posizione "4HLc" che prevede il blocco del differenziale centrale distribuendo la coppia equamente fra ruote anteriori e posteriori e migliorando la trazione su percorsi innevati, sabbiosi o su strade fangose. Infine la quarta posizione "4LLc" prevede, oltre al blocco del differenziale centrale, anche l'inserimento delle marce ridotte che assicurano una maggiore coppia per affrontare percorsi fuoristradistici estremi. In entrambe le modalità è opzionale per il cliente la possibilità di dotare il veicolo di blocco elettronico del differenziale posteriore che consente di ridurre al minimo le differenze di rotazione tra le ruote posteriori, assicurando un trazione ottimale su percorsi off road.

Per quanto riguarda l'architettura delle sospensioni, Fullback prevede, all'avantreno, un raffinato schema a doppi bracci con barra stabilizzatrice mentre, al retrotreno, è presente un assale rigido con balestre multistrato per la massima affidabilità e robustezza. La gamma completa di Fullback si articola in tre configurazioni (Chassis, Cabina Estesa e Cabina Doppia) e ricchi allestimenti. Il livello d'ingresso è già particolarmente fornito con la presenza di importanti sistemi di sicurezza e ben sette airbag. L'alto di gamma offre contenuti automobilistici come i fari Bi-Xenon, i sedili in pelle anteriori riscaldabili e con sedile guida regolabile elettricamente, sistema di navigazione integrato, telecamera posteriore, cruise control con limitatore di velocità, climatizzatore automatico bizona e comandi cambio automatico al volante.



Nel fuoristrada più spinto, **Fullback 4x4** si dimostra all'altezza delle sfide.

MERCEDES-BENZ VANS CELEBRA IN BASILICATA I VENT'ANNI DELLO SPRINTER

L'elisir dell'eterna giovinezza

IN DUE DECENNI DI ONORATA CARRIERA SPRINTER HA SCRITTO UNA STORIA CORONATA DA STRAORDINARI SUCCESSI, ATTRIBUENDO IL PROPRIO NOME A UN'INTERA CATEGORIA DI VEICOLI, QUELLA DEI LARGE VAN. OGGI, OLTRE 2,9 MILIONI DI PERSONE IN 130 PAESI DEL MONDO GUIDANO UNO SPRINTER. UNA VERA LEGGENDA CHE CONTINUA A SEGNARE NUOVI RECORD E A PROPORSI SUL MERCATO IN UN COSTANTE PROCESSO DI AGGIORNAMENTO CON CONTINUE NOVITÀ.



PAOLO ALTIERI
MATERA

Mercedes-Benz Vans Italia ha scelto le straordinarie suggestioni di un paesaggio autentico come quello della Basilicata per celebrare nel migliore dei modi i vent'anni dell'ammiraglia Sprinter. In due decenni di onorata carriera Sprinter ha scritto una storia coronata da straordinari successi, attribuendo il proprio nome a un'intera categoria di veicoli, quella dei Large Van. Oggi, oltre 2,9 milioni di persone in 130 paesi del mondo guidano uno Sprinter. Una vera leggenda che continua a segnare nuovi record e a proporsi sul mercato in un costante processo di aggiornamento con continue novità.

DA NAPOLI
A BARI

Abbiamo ripercorso la storia dello Sprinter viaggiando a bordo di un modello dell'ultima generazione affiancato da due modelli del passato. Partiti da Napoli, la prima parte del percorso celebrativo si è snodata lungo la direttrice per Potenza attraverso i magnifici panorami delle montagne lucane. Raggiunta il capoluogo della Basilicata, la carovana di Sprinter ha fatto sosta a Castelmezzano, nel cuore delle Dolomiti Lucane. Da Castelmezzano siamo poi ripartiti alla volta di Matera, Capitale europea della cultura 2019, prima città del meridione italiano a ricevere tale titolo. La parte finale del tour ha visto i giornalisti guidare gli Sprinter fino a Bari con una altrettanto interessante sosta ad Altamura, la città del pane sfornato ogni notte da più di cento forni.

La prima generazione dello Sprinter debutta nella primavera del 1995. "È stata una pietra miliare da diversi punti di vista - ha dichiarato Dario Albano, Direttore commerciale vendite vans di Mercedes-Benz Italia - Lo Sprinter è il primo veicolo commerciale della Stella a non essere identificato da sobri codici alfanumerici, ma da un nome vero e proprio. Da subito, si fa ambasciatore di una forte offensiva di prodotto di Mercedes-Benz nel segmento dei van. Il primo Sprinter segue le orme di una vera leggenda dei van, identificato dalla denominazione Mercedes-Benz T1, che in 18 anni è stato prodotto in quasi un milione di esemplari. Il nuovo veicolo eredita solo il concept tecnico di base, tutto il resto è una vera rivoluzione. Combinazione unica di carrozzeria autoportante e potente trazione poste-

riore, assetto moderno e sospensioni a ruote indipendenti sull'asse anteriore, dotazioni di sicurezza esemplari e motori potenti".

Già nel primo anno di produzione completo, il 1996, lasciano le linee di Düsseldorf oltre 100mila esemplari. Solo nel 2014, sono stati ben 186.114 gli esemplari costruiti a Düsseldorf e a Ludwigsfelde, in Germania, nella metropoli argentina di Buenos Aires, a Charleston nello stato americano del South Carolina, nella cittadina russa di Nischni Nowgorod e a Fuzhou, in Cina. Oggi Sprinter viene prodotto in 6 stabilimenti su 4 continenti e quest'anno verrà posata la prima pietra di un nuovo stabilimento negli Usa. Con ogni probabilità, nell'anno in corso, Sprinter segnerà un nuovo record assoluto sull'onda delle 194.200 unità vendute nel

2015. Fino a oggi Mercedes-Benz Vans ha al suo attivo una produzione di quasi tre milioni di Sprinter. In Italia ne sono stati venduti ben 136mila unità.

"Alla base del grande successo di Sprinter c'è sicuramente il relativo concept, specificamente studiato, e i continui sviluppi - ha aggiunto Albano - Si tratta infatti di un veicolo in costante evoluzione. La gamma di varianti molto articolata, che comprende Furgone, Kombi e Autotelaio, tre passi, quattro lunghezze e tre altezze, pesi complessivi compresi tra 3 e 5,5 t, un'ampia scelta di varianti di carrozzeria ed equipaggiamenti di serie, è in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza, garantendo alla Stella una posizione di leadership su questo fronte. L'offerta viene completata da un efficiente sistema di ge-

stione degli allestitori, in grado di offrire ulteriori soluzioni in stretta collaborazione con specialisti certificati nel settore".

Già al debutto, nel 1995, Sprinter fa clamore con il più potente motore diesel della sua classe: in quegli anni erano sufficienti allo scopo 90 kW/122 cv. Oggi la gamma delle potenze dei motori diesel spazia da 70 kW/95 cv a 140 kW/190 cv; sono, inoltre, disponibili due motorizzazioni a metano, monovalente e bivalente, con motore 1.8 quattro cilindri da 115 kW/156 cv. Sprinter è disponibile con cambio ECO Gear a sei marce, tradizionalmente impiegato sui veicoli commerciali, o automatico con convertitore di coppia a sette marce 7G-Tronic. Se occorre affrontare frequentemente tratti sconnessi, è possibile optare per la versione 4x4,

che dispone di sistema di trazione integrale autonomamente sviluppato ed è offerta direttamente come dotazione di fabbrica. Sprinter non è solo potente, ma anche parco nei consumi ed ecologico. "Con il pacchetto BlueEFFICIENCY Plus - ha spiegato Dario Albano - i consumi scendono a 6,3 litri/100 km nel ciclo combinato: si tratta con ogni probabilità di un valore record sul fronte dell'economia dei consumi. Gli intervalli di manutenzione si attestano a 60mila km. Nel 2013 la Casa di Stoccarda è stata la prima ad aver messo a disposizione, insieme al nuovo Sprinter, una gamma completa di motori conformi alla norma sui gas di scarico Euro 6 diversi anni prima delle imposizioni di legge".

UNA CABINA
DI RIFERIMENTO

"Una delle caratteristiche di eccellenza di Sprinter è la cabina, spaziosa e confortevole - ha detto ancora Albano - Nel corso degli anni Mercedes-Benz non ha mai smesso di svilupparla e perfezionarla, con nuove dotazioni di serie. Ma non sono solo gli interni a testimoniare l'ambizione all'eccellenza di Sprinter che in tutto il mondo viene prodotto secondo gli standard qualitativi della Stella. Alla base della qualità offerta, oltre a dipendenti altamente qualificati e motivati, c'è un'innovativa tecnica di produzione. Un esempio in tal senso è offerto dalla 'produzione intelligente', un sistema di produzione ad alta efficienza che è stato da poco presentato nello stabilimento dedicato agli autotelaio di Ludwigsfelde".

Sprinter è anche sinonimo



La storia dello Sprinter in tre modelli. Il primo a destra è l'Edition Sprinter celebrativo del ventennale del large van Mercedes-Benz.

di sicurezza. Da sempre. Già nel 1995 poteva, infatti, contare su freni a disco su tutte le ruote, sistema antibloccaggio ABS e numerosi altri equipaggiamenti. Nel 2002 debutta tra le dotazioni di serie l'Electronic Stability Program ESP e Sprinter mette a segno una novità di rilevanza mondiale nel settore dei veicoli commerciali.

L'EVOLUZIONE NON SI FERMA

Un anno dopo, cinque nuovi sistemi di assistenza salgono a bordo del nuovo Sprinter in una continua evoluzione all'insegna di sicurezza, comfort ed efficienza. "Lo sviluppo non si arresta mai - ha affermato compiaciuto Albano - come testimoniano i continui successi dello Sprinter. Dopo l'anno del debutto, già nel 2000 si presentava completamente rivisitato sia dal punto di vista estetico che tecnico. Un profondo restyling cui nel 2002 segue un nuovo intervento stilistico, mentre nel 2006 debutta uno Sprinter completamente



L'Edition Sprinter Kombi che ha attraversato la Basilicata raggiungendo luoghi suggestivi.

nuovo. Nel 2009 è la volta di nuove motorizzazioni e cambi, mentre nel 2013 arriva il nuovo facelift. Nel 2015,

l'ultimo, provvisorio traguardo è rappresentato dalle nuove versioni Executive e Pro che completano l'offerta

Mercedes nel segmento Large Van e garantiscono un importante vantaggio al cliente".

La versatilità è un'altra

delle doti chiave che da sempre caratterizzano l'offerta Sprinter. Basti dire che uno Sprinter su due viene specificamente allestito o modificato da aziende specializzate che possono avvalersi del supporto offerto dal Centro allestitori di Mercedes-Benz Vans e dei suoi professionisti. Presso il Centro, insieme a rinomati partner che operano nel campo della trasformazione dei veicoli, è stato sviluppato un variegato portfolio di allestimenti e trasformazioni per il cliente finale.

A OGNUNO LA SUA SOLUZIONE

Nel Centro sono disponibili veicoli realizzati e commercializzati direttamente da Mercedes-Benz Vans per le soluzioni più richieste cui si aggiungono numerosi allestimenti e trasformazioni realizzati da partner certificati. Sono, inoltre, numerosissimi gli allestitori che realizzano allestimenti ex novo o trasformazioni dell'allestimento, offrendo soluzioni personalizzate nel settore dei veicoli

commerciali come in quello dei motorhome. Sprinter è equipaggiato al meglio per qualunque tipo di impiego e per qualunque soluzione di allestimento o trasformazione. È disponibile con prese di forza lato cambio e lato motore e prevede numerose versioni di porte, finestrini e paratie divisorie, differenti varianti di sedile per conducente e passeggero e diverse possibilità di configurazione dei posti a sedere nell'abitacolo del Kombi.

I rivestimenti interni e del pianale e varie versioni del sistema di riscaldamento e climatizzazione consentono di configurare il veicolo in modo ottimale in funzione delle esigenze individuali. Oltre alle sospensioni pneumatiche sull'asse posteriore, è, inoltre, possibile affinare ulteriormente la messa a punto dell'assetto grazie a numerose versioni di molle, ammortizzatori e barre stabilizzatrici. Per queste operazioni gli specialisti di Mercedes-Benz Vans hanno predisposto pratici pacchetti che facilitano il lavoro degli allestitori.

UNA TONNELLATA IN PIÙ DI CARICO UTILE E NUOVI MOTORI 4 CILINDRI DIESEL EURO 6

A METÀ STRADA TRA VAN E TRUCK LEGGERI

Sprinter non smette di rinnovarsi. E lo fa in settori chiave come il carico utile e l'offerta di motorizzazioni. La gamma è stata arricchita da una nuova decisiva variante da 5,5 t di peso totale ammesso. Grazie a questa new-entry, il carico utile aumenta di quasi mezza tonnellata, stabilendo un nuovo primato in questa classe di peso. Con questa nuova variante di peso, Mercedes-Benz Vans colma il gap esistente tra van e autocarri leggeri della Stella. Che si tratti del settore dei servizi di distribuzione, consegna pacchi e logistica, arti-

messo si trasforma quasi completamente in maggior carico utile. Con il nuovo arrivato della gamma, il carico utile aumenta di circa 450 kg per tutte le versioni, raggiungendo nuovi valori record, diversi a seconda della configurazione del veicolo. Come Autotelaio con cabina nella variante da 5,5 t di peso complessivo, la relazione tra carico utile e peso a vuoto raggiunge l'ottimale rapporto di 1,7:1. Anche la versione Furgone può vantare uno straordinario 1,3:1: si tratta del valore di gran lunga migliore nella classe di veicoli con

strada. Ciò consente allo Sprinter di distinguersi nettamente dagli autocarri leggeri, ma anche dagli altri veicoli commerciali con struttura del telaio tradizionale. Rispetto agli autocarri leggeri, lo Sprinter da 5,5 t offre anche ulteriori vantaggi. Grazie ai suoi motori compatti, il veicolo convince per economia dei consumi e, conseguentemente, emissioni di CO2 contenute. Altro punto di forza dello Sprinter è rappresentato dalla struttura con cabina arretrata. Ne derivano l'accesso comodo e basso dietro l'asse anteriore e una cabina con comfort assimilabile a quello di un'auto-vettura oltre alla possibilità di passare da un lato all'altro dell'abitacolo senza impedimen-

tuna trasformazione in motrice per semirimorchio, sono omologabili pesi complessivi di veicolo e rimorchio fino a 8,75 tonnellate. Il nuovo Sprinter amplia ulteriormente la già ricca e articolata gamma di modelli della famiglia del large van di Stoccarda. Così Sprinter è ora disponibile nelle varianti da 3, 3,3, 3,5, 4,6, 5 e 5,5 t.

A partire dalla seconda metà del 2016, il Mercedes-Benz Sprinter verrà offerto con un portfolio di motorizzazioni completamente rinnovato. In sintesi, le novità riguarderanno potenza e coppia nettamente superiori per le motorizzazioni più piccole del quattro cilindri, passaggio completo alla norma Euro 6 in Europa (obbligatoria da settembre) e nuove denominazioni. Per il massimo contenimento delle emissioni, tutti i motori diesel dispongono di tecnologia SCR con iniezione di AdBlue. La denominazione BlueTEC per i motori diesel conformi al livello dei gas di scarico Euro 6 viene eliminata e sostituita dalla nota sigla CDI. Contemporaneamente Mercedes-Benz Vans adegua le varianti di potenza dello Sprinter alle nuove esigenze dei clienti. Novità che concerne le due motorizzazioni più piccole del quattro cilindri OM 651 da 2.15 litri di cilindrata. La nuova motorizzazione entry level è adesso un 84 kW/114 cv che rispetto al motore base precedente eroga potenza e coppia cresciute del 20 per cento. In questo modo la capacità di ripresa, così importante nell'impiego nel traffico quotidiano, raggiunge 300 Nm, avvicinandosi molto al livello della motorizzazione immediatamente superiore della versione precedente. Anche questa versione intermedia dei quattro cilindri CDI è stata interessata da un'evoluzione: potenza e coppia aumentano di ben il 10 per cento passando rispettivamente a 105 kW/143 cv e 330 Nm. In queste due nuove varianti di potenza, Sprinter può quindi sfoggiare una coppia superiore che, disponibile già a 1.200 giri/min, diventa sinonimo di elevata elasticità e capacità di ripresa anche a bassi regimi. In combinazione con un regime nominale invariato a 3.800 giri/min, con entrambe le motorizzazioni Sprinter si distingue per guidabilità e una gamma di regimi utili straordinariamente ampia. Con il pacchetto a richiesta BlueEFFICIENCY è possibile un ulteriore abbattimento di consumi ed emissioni allo scarico. Il pacchetto è composto da pompa del servosterzo Eco, pompa carburante a regolazione elettrica ottimizzata, alternatore ottimizzato per il massimo rendimento, funzione Eco start/stop e pneumatici estivi con resistenza al rotolamento ottimizzata. Per le varianti chiuse con tetto normale è fornibile il pacchetto BlueEFFICIENCY Plus che comprende in più una ventola aspirante con attivazione elettrica operante in funzione del fabbisogno e il rapporto al ponte posteriore più lungo disponibile. Si tratta di un'opzione disponibile con motorizzazione 105 kW/143 cv e peso totale ammesso di 3,5 t.



giano e servizi assistenza, del settore dell'edilizia, delle amministrazioni comunali, del servizio antincendio, pronto soccorso o di aziende di trasporto pubblico: in tutti questi casi, per affrontare in modo ottimale le sfide quotidiane, è spesso necessario disporre del massimo carico utile. Lo stesso vale anche per la realizzazione di eleganti motorhome. In numerosi settori d'impiego il limite precedente di 5 t di peso totale ammesso può risultare insufficiente. Lo Sprinter da 5,5 t di peso complessivo vanta già il carico utile di un autocarro leggero. Allo stesso tempo, si distingue per accessibilità, posizione del sedile e dinamica di marcia. Se da un lato, le versioni più richieste dello Sprinter sono quelle con peso totale ammesso 3,5 t, è altrettanto vero che fino a oggi uno Sprinter su cinque è stato fornito con peso totale ammesso 5 t. Per il nuovo Sprinter con 5,5 t di peso totale, Mercedes-Benz prevede vendite supplementari in un settore estremamente diversificato. Il nuovo Sprinter con 5,5 t di peso complessivo si basa sui componenti della versione da 5 tonnellate nota fino a oggi. L'incremento del peso totale am-

peso totale ammesso compreso tra 5 t e 6 t. Sprinter Autotelaio con cabina raggiunge la sorprendente capacità di carico di circa 3.400 kg. Come Furgone con tetto alto e passo standard, il carico utile arriva a circa 2.950 kg: nessun altro furgone di questa classe di peso è in grado di offrire di più in termini di capacità di carico.

Sprinter Autotelaio con 5,5 t di peso totale ammesso è particolarmente adatto a soddisfare le richieste di allestimento con elevato carico utile. Come Autotelaio con cabina e passo lungo di 4.325 mm, in caso di utilizzo dello sbalzo massimo ammesso di 2.200 mm, Sprinter può integrare ad esempio allestimenti fino a 6.373 mm di lunghezza e 2.488 mm di larghezza. In assenza di carico, il vano della versione Furgone risulta ad appena 700 mm dal fondo stradale ed è quindi facilmente raggiungibile per le operazioni di carico e scarico. Lo stesso vale per la versione cassonata. A veicolo vuoto, la superficie di carico si trova a soli 1.012 mm dal piano stradale. Gli allestitori godono di un bordo superiore del telaio che si trova a soli 780 mm sopra il livello della

ti. In più, grazie ad appena 1.933 mm di larghezza della carrozzeria, lo Sprinter Furgone da 5,5 tonnellate vanta una maneggevolezza che nulla ha da invidiare ai suoi fratelli di peso inferiore tale da consentirgli di affrontare in scioltezza anche le manovre negli spazi più angusti. E poiché Sprinter 5,5 t è derivato direttamente da Sprinter 5 t, da questo eredita anche la denominazione modello. Ed è disponibile con tutte le motorizzazioni diesel della gamma Sprinter conformi alla norma Euro 6. Le potenze del motore spaziano da 84 kW/114 cv, 105 kW/143 cv e 120 kW/163 cv del quattro cilindri 2.15 litri a 140 kW/190 cv del 3 litri V6. Di serie presiede alla trasmissione della coppia motrice all'asse posteriore il cambio manuale a 6 marce Eco Gear. A richiesta viene impiegato il cambio automatico con convertitore di coppia 7G-Tronic Plus. La nuova variante del modello viene sempre proposta come veicolo senza rimorchio. In abbinamento a un retarder sono possibili pesi complessivi di veicolo e rimorchio fino a 8 t. Analogamente al modello da 5 t, con la versione Sprinter 519 CDI (190 cv), dopo oppor-

TEST DRIVE COAST TO COAST A BORDO DEL MODELLO CELEBRATIVO EDITION SPRINTER



FABIO BASILICO
MATERA

Per festeggiare i primi 20 anni di carriera del suo best seller, Mercedes-Benz ha realizzato un modello speciale con dotazioni esclusive denominato Edition Sprinter e proposto nelle versioni Furgone e Kombi in colore argento brillante metallizzato. La tappa del ventennale apre le porte a una nuova stagione di crescita e sviluppo dello Sprinter, che nel 2017 verrà proposto sul mercato in una nuova modernissima generazione pronta a calcare le scene da protagonista proprio come hanno fatto quelle che l'hanno preceduta. A bordo di un Edition Sprinter Kombi abbiamo attraversato la Basilicata collegando idealmente Mar Tirreno e Mar Adriatico da Napoli a Bari. Edition Sprinter viene offerto nelle versioni Furgone e Kombi in colore argento brillante metallizzato della carrozzeria di Edition Sprinter è utilizzato per la verniciatura dei paraurti: un'anteprima assoluta per Sprinter che mette ulteriormente in risalto la personalità unica del modello. Un'ulteriore novità è rappresentata dai gruppi ottici posteriori colorati in nero e dai cerchi in lega leggera da 16", anch'essi in colore nero. In alternativa, Edition Sprinter è disponibile con cerchi in lega leggera da 17" in color argento brillante. Il look del modello speciale è caratterizzato anche da una griglia del radiatore cromata e da una scritta sulla fiancata di Sprinter che segnala l'appartenenza del veicolo alla Edition Sprinter.

Anche a bordo, il modello speciale celebrativo del ven-

tennale è un concentrato di raffinata eleganza e moderna funzionalità. I tappetini con l'esclusivo logo Edition Sprinter danno il benvenuto nell'abitacolo, caratterizzato, sulla versione Kombi, da un volante rivestito in pelle e cristalli bruniti nella zona posteriore. Ergonomia e funzionalità caratterizzano la plancia dello Sprinter. La strumentazione è a portata di mano del guidatore. I sedili, pratici e confortevoli, sono stati pensati per garantire un viaggio all'insegna della comodità a tutti gli occupanti del Kombi.

Al volante di Edition Sprinter prendiamo immediatamente confidenza con le componenti tecnologiche del van tedesco, lasciandoci andare al piacere del viaggio che inizia dall'Aeroporto di

Napoli e si inoltra nell'entroterra campano fino al confine con la Basilicata. La provincia di Potenza, in gran parte caratterizzata da un paesaggio montano ricco di vegetazione, ci accoglie mentre percorriamo il raccordo autostradale che collega Sicignano degli Alburni (Sa) con il capoluogo che sorge nell'alta valle del Basento.

La striscia d'asfalto si inoltra nel cuore degli Appennini lucani e progressivamente saliamo di quota sedotti dalla grandiosa vastità in gran parte incontaminata dell'ambiente naturale. Sui prolungati tratti in salita, Sprinter ci offre la preziosa occasione di mettere alle prova le qualità costruttive e operative del modernissimo cambio automatico sequenziale a 7 rapporti 7G-Tronic Plus, un unicum nel

Sprinter Kombi tra le suggestioni della Lucania

A BORDO DI UN EDITION SPRINTER KOMBI ABBIAMO ATTRAVERSATO LA BASILICATA COLLEGANDO IDEALMENTE MAR TIRRENO E MAR ADRIATICO DA NAPOLI A BARI E ASSAPORANDO LE MERAVIGLIE DEL PAESAGGIO. LA TAPPA DEL VENTENNALE DELL'AMMIRAGLIA DEI VAN DELLA STELLA APRE LE PORTE A UNA NUOVA STAGIONE DI CRESCITA E SVILUPPO DELLO SPRINTER, CHE NEL 2017 VERRÀ PROPOSTO SUL MERCATO IN UNA NUOVA MODERNISSIMA GENERAZIONE PRONTA A CALCARE LE SCENE DA PROTAGONISTA PROPRIO COME HANNO FATTO QUELLE CHE L'HANNO PRECEDUTA.

suo genere su un van.

Messo a punto da Mercedes-Benz per ridurre in misura ancora superiore i consumi, il cambio automatico con convertitore è l'unico cambio automatico a sette rapporti al mondo disponibile su un veicolo commerciale. Con la denominazione 7G-Tronic Plus, il cambio è dotato di numerosi accorgimenti tecnici intesi a contenere i consumi e abbinato a una funzione Eco start/stop particolarmente reattiva. La tecnologia di smorzamento del 7G-Tronic Plus è stata migliorata per ridurre il fruscio e il ronzio nell'abitacolo, migliorando di conseguenza il comfort di viaggio dei passeggeri a bordo del Kombi. Inoltre, il ridotto slittamento sulla frizione genera un collegamento più diretto all'acceleratore assicurando così una maggiore agilità. Lo prova il fatto che Sprinter si muove con sicurezza e dinamismo anche lungo le impervie strade panoramiche che si incuneano nel paesaggio mozzafiato delle Dolomiti Lucane, una delle perle naturali della Basilicata, situate al confine tra le province di Potenza e Matera.

Per raggiungerle, abbiamo superato Potenza e ci siamo immessi sulla statale Basenta-

na che alla fine dei suoi cento chilometri e rotti arriva a Metaponto e al Mar Ionio. L'uscita prescelta è quella di Castelmezzano, gioiello di urbanistica e architettura che insieme alla vicina Pietrapertosa si contende il palcoscenico degli spettacoli offerti dalle Dolomiti Lucane, attirando ogni anno turisti da tutto il mondo affascinati dalla particolare e originalissima disposizione dei paesi, letteralmente "scavati" nella roccia montana e alle montagne legati da un patto indissolubile. Per raggiungere Castelmezzano, Sprinter dà il meglio di sé salendo di quota con incredibile reattività. Il cambio automatico è flessibile e risponde al meglio alle continue sollecitazioni del driver, impegnato lungo un tratto di strada impegnativo e non privo di difficoltà.

Gli ingegneri di Stoccarda hanno tarato con precisione i punti d'innesto del 7G-Tronic Plus adattandoli alla curva caratteristica del motore; in tale contesto hanno anche ottimizzato il riscaldamento dell'olio nella fase di avviamento a freddo e il circuito idraulico del convertitore di coppia. Il risultato è un riscaldamento più rapido dell'olio che consente di ridurre al minimo le

perdite per attrito dopo l'avviamento a freddo rispetto al collaudato cambio automatico a 5 marce.

La tappa successiva ci porta a Matera, seconda città della Basilicata per popolazione e più grande comune regionale per superficie. Capitale europea della Cultura 2019, prima città del meridione italiano a ricevere tale titolo, è nota a livello mondiale con l'appellativo di "Città dei Sassi" per gli storici rioni Sassi, che costituiscono uno dei nuclei abitativi più antichi al mondo. I Sassi sono stati riconosciuti nel 1993 Patrimonio dell'umanità dall'UNESCO, primo sito del Sud Italia a ricevere tale riconoscimento. E Sprinter ha avuto il privilegio di incunearsi fin in fondo al Sasso Caveoso tra l'ammirazione die tanti turisti presenti.

Da Matera Sprinter Kombi ha raggiunto Bari, percorrendo strade costruite in un ambiente molto diverso rispetto al potentino, con ampie distese collinari all'interno di un arido e selvaggio altopiano, fino a raggiungere la vasta pianura pugliese e le coste dell'Adriatico meridionale. Edition Sprinter viene commercializzato in 19 paesi europei in soli 2mila esemplari, di cui 30 destinati all'Italia.



Ergonomia e funzionalità all'interno di **Edition Sprinter**. A destra, un dettaglio degli esterni.





MERCEDES-BENZ TECFORUM SPRINTER 2016

Campione in carica

FABIO BASILICO
STOCCARDA

Potenza e versatilità. Sono queste le due parole d'ordine che rilanciano l'offensiva dello Sprinter, best seller Mercedes-Benz che in occasione del suo ventunesimo compleanno e con oltre tre milioni di esemplari venduti dalle due generazioni del modello dimostra di essere ancora punto di riferimento del mercato arricchendo la sua proposta con due novità di rilievo: la versione da 5,5 t di peso complessivo e le nuove motorizzazioni entry level Euro 6. Per toccare con mano l'ennesimo step evolutivo dell'ammiraglia dei van della Stella siamo andati a Kirchheim, nei pressi di Stoccarda, per il TecForum Sprinter 2016. Sprinter si conferma punto di riferimento della sua categoria. Prodotto in Germania, negli stabilimenti di Düsseldorf e Ludwigsfelde, oltre che in Argentina, Russia e Cina e

presto anche negli Usa (quest'anno verrà posata la prima pietra di un nuovo stabilimento), lo scorso anno, con 194.200 esemplari venduti, il best seller di Mercedes-Benz Vans ha di nuovo segnato un record senza precedenti. "Nel 2015 - ha dichiarato Norbert Kunz, Direttore di Mercedes-Benz Sprinter Product Management - abbiamo venduto più Sprinter che mai e anche nel primo trimestre del 2016, il migliore di tutta la storia Mercedes-Benz Vans, siamo andati piuttosto bene, mettendo a segno un incremento del 20 per cento delle vendite a un totale di 76mila unità".

Un decisivo contributo alle vendite future verrà dalla nuova versione da 5,5 t di peso complessivo che allarga il ventaglio delle varianti Sprinter (Furgone, Kombi, Cassonato e Autotelaio) che ora spazia da 3,2 a 5,5 tonnellate. Prima l'unica soluzione era l'aumento a posteriori del peso totale ammesso, autorizza-

to fino a un massimo di 5,3 t. Con l'ampliamento dell'offerta il carico utile cresce di quasi mezza tonnellata, raggiungendo così quota 2,95 t per lo Sprinter Furgone, mentre nel caso della versione Autotelaio con cabina, la portata raggiunge 3,41 t.

PRONTO PER GLI ALLESTIMENTI

Mercedes-Benz Vans intende così andare incontro alle esigenze dei propri clienti: in numerosi settori, infatti, per affrontare in modo ottimale le sfide quotidiane è necessario disporre di maggior carico utile. "Con la sua nuova classe di peso - ha aggiunto Peter Strobach, Direttore di Mercedes-Benz Bodybuilder Centre - Sprinter è oggi ancora più interessante per le numerose ditte che realizzano allestimenti e trasformazioni; del resto, già oggi uno Sprinter su due viene dotato di un allestimento o di

speciali componenti aggiuntivi. L'enorme varietà degli adattamenti possibili spazia dal montaggio di sistemi di scaffali per veicoli impiegati nella distribuzione pacchi e nella logistica, alle attrezzature per l'artigianato e il servizio assistenza, alla realizzazione di veicoli frigoriferi e isotermitici per il trasporto a temperatura controllata, di veicoli municipali e di pronto intervento, fino a tipologie di veicoli altamente specializzati come autobus e motorhome". Sulle potenzialità di allestimento espresse dallo Sprinter, anche alla luce dell'ingresso in gamma della nuova versione da 5,5 t, basti considerare che in Europa, circa il 15 per cento di tutti gli Sprinter venduti sono appartenenti alla fascia intorno alle 5 tonnellate e di questi dal 70 all'80 per cento sono modelli allestiti su specifiche richieste della clientela.

Grazie alla robusta struttura di base dello Sprinter, gli

IL BEST SELLER DELLA GAMMA MERCEDES-BENZ NON SMETTE DI STUPIRE, DOPO OLTRE TRE MILIONI DI ESEMPLARI VENDUTI DAL 1995 A OGGI, UN 2015 CHE È STATO ARCHIVIATO ALL'INSEGNA DEI RECORD DI VENDITA E UN 2016 CHE STA PROCEDENDO A GONFIE VELE. ALL'EVENTO DI STOCCARDA PRESENTATE DUE NOVITÀ DI RILIEVO DELLA PROPOSTA DELL'AMMIRAGLIA DELLA STELLA: LA VERSIONE DA 5,5 T DI PESO COMPLESSIVO E LE NUOVE MOTORIZZAZIONI ENTRY LEVEL EURO 6.

Sprinter da 5,5 t di peso complessivo è disponibile con tutte le motorizzazioni diesel della gamma Sprinter conformi alla norma Euro 6. Le potenze del motore spaziano dai 84 kW/114 cv dello Sprinter 511 CDI ai 105 kW/143 cv dello Sprinter 514 CDI, ai 120 kW/163 cv dello Sprinter 516 CDI fino ai 140 kW/190 cv dello Sprinter 519 CDI.

E a proposito di motorizzazioni, Mercedes-Benz Vans introduce nella famiglia Sprinter nuove unità entry level. In pratica, le motorizzazioni delle varianti di potenza inferiori diventano molto più dinamiche. La motorizzazione entry level è rappresentata oggi dal quattro cilindri OM 651 da 2,15 litri di cilindrata, i cui 84 kW/114 cv e 300 Nm di coppia equivalgono a un aumento dei parametri di potenza e coppia pari al 20 per cento rispetto all'offerta precedente. Anche la variante di potenza immediatamente superiore, 105 kW/143 cv per 330 Nm di coppia, offre performance superiori di un buon 10 per cento con entrambi i parametri. Invariati invece i valori per la versione più potente del quattro cilindri, il 120 kW/163 cv, e lo straordinario tre litri V6 CDI con 140 kW/190 cv di potenza e 440 Nm di coppia. Nell'ambito di queste modifiche, per i motori diesel Euro 6 dello Sprinter è stata eliminata la denominazione BlueTEC: tutti i gruppi diesel recano adesso la nota sigla CDI.

La trasmissione viene affidata ancora al cambio manuale a 6 marce Eco Gear di serie, affiancato dal cambio automatico con convertitore di coppia 7G-Tronic Plus disponibile a richiesta. In alternativa alla potente trazione posteriore, per le classi da 3,5 a 5 t di peso totale ammesso Mercedes-Benz offre lo Sprinter 4x4 con trazione integrale inseribile e, a richiesta, con riduttore di coppia supplementare. Sprinter è anche proposto con motore a benzina e con motore a gas metano bivalente e monovalente. La potenza, sviluppata da una cilindrata di 1,8 litri, raggiunge in tutti i casi 115 kW/156 cv.

LE INFINITE POSSIBILITÀ DI ALLESTIMENTO DEL LARGE VAN DI STOCCARDA

SPRINTER SI VESTE DA PROFESSIONISTA

Con tre passi e quattro varianti di lunghezza, tre altezze del tetto e pesi massimi ammessi da 3 a 5,5 t, Sprinter sa rispondere al meglio a un'ampia gamma di esigenze. È disponibile come Furgone e Kombi, come Autotelaio con cabina singola e cabina doppia, nonché come Autotelaio scudato senza cabina e Autotelaio ribassato, con ruote singole, ruote gemellate e con pneumatici Supersingle sull'asse posteriore. Nonostante l'estrema varietà di modelli Sprinter, Mercedes-Benz non è in grado di soddisfare ogni singola esigenza dei clienti con soluzioni da fabbrica.

Uno Sprinter ogni due viene specificamente allestito o modificato da aziende specializzate. Queste possono avvalersi del supporto offerto dal Centro allestitori di Mercedes-Benz Vans e dai suoi specialisti di settore. Presso il Centro, insieme a rinomati partner operanti nel campo della trasformazione dei veicoli, è stato sviluppato un variegato portfolio di allestimenti e trasformazioni per il cliente finale. Sono disponibili veicoli realizzati e commercializzati direttamente da Mercedes-Benz Vans per le soluzioni di prodotto particolarmente richieste. A queste si aggiunge una molteplicità di allestimenti e trasfor-

mazioni realizzati da partner certificati. Sono inoltre numerosissimi gli allestitori che realizzano allestimenti ex novo o trasformazioni dell'allestimento, offrendo soluzioni personalizzate.

L'austriaca Empl Fahrzeugwerk è una delle aziende leader a livello europeo nel campo della realizzazione di allestimenti speciali. Il core business è rappresentato dalla realizzazione di veicoli antincendio per tutti i settori, in modo specifico per clienti industriali. Empl collabora con i marchi di Daimler AG a livello internazionale ormai da decenni. Le collaborazioni riguardano progetti specifici, quali gare d'appalto e soluzioni specialistiche di allestimento e trasformazione. L'Empl HLF 1 presentato al TecForum Sprinter 2016 è un veicolo di soccorso per vigili del fuoco costruito sulla base dello Sprinter 516 CDI. L'allestimento del Furgone con passo standard 3.665 mm si distingue per la ricchezza del relativo equipaggiamento.

C'è anche la francese Lamberet, specialista nel trasporto a temperature controllate. La gamma di prodotti comprende un'offerta completa per il trasporto a temperatura controllata, che spazia dai van e dai veicoli per



servizio consegne trasformati, ai furgoni frigoriferi, fino agli allestimenti per truck e semirimorchi pesanti. Lamberet costruisce veicoli frigoriferi sulla base dei Mercedes-Benz Citan, Vito e Sprinter e di tutti gli autotelai per i truck della Stella. Uno Sprinter Autotelaio con cabina e passo di 3.665 mm è la base

dell'allestimento isotermitico Lamberet presentato al TecForum Sprinter 2016. L'allestimento, della serie New Frigoline Pro, lungo 3.480 mm e con un volume di 13 mc, spicca per l'ottimale isolamento ottenuto grazie a uno spessore di parete di 85 mm e al rivestimento in vetroresina.

SU STRADA / CITROËN BERLINGO MULTISPACE

Piccolo amico che sorprende

RINNOVATO LO SCORSO ANNO, CON UN RESTYLING CHE HA RIDISEGNATO IL PARAURTI E ARRICCHITO L'EQUIPAGGIAMENTO DI NUMEROSI DISPOSITIVI UTILI, IL MULTISPAZIO DEL DOUBLE CHEVRON CI HA CONSENTITO UN VIAGGIO COMODO E CONFORTEVOLE DA MONZA A TORINO OVEST E RITORNO. A NOSTRA DISPOSIZIONE MODERNE TECNOLOGIE COME IL TOUCH PAD DA 7" E IL CRUISE CONTROL. L'ALTO DI GAMMA DELLA FAMIGLIA BLUEHDI DA 120 CAVALLI DIMOSTRA SUL CAMPO PERFORMANCE ASSOLUTAMENTE ADATTE ALLA MISSION DEL VEICOLO PER LE CONSEGNE PORTA A PORTA.



LINO SINARI
TORINO

Non sarà un "bolide" ma dall'esterno ne ha tutta l'aria. E, una volta a bordo, sorprende: per spazio a disposizione, comfort, luminosità dell'abitacolo. È Citroën Berlingo Multispace, che ci ha consentito un viaggio andata e ritorno Monza-Torino (zona ovest, quindi con percorsi urbani, autostradali ed extraurbani come in tangenziale) comodo e confortevole: a patto di non voler pretendere esagerate performance (resta pur sempre un veicolo per le famiglie, concepito in origine per uno scopo professionale), a questo veicolo nulla manca per un viaggio di lavoro rilassante quanto basta per affrontare le sfide quotidiane.

IL MOTORE PIÙ POTENTE

Prodotto nello stabilimento PSA di Trémery, in Francia, l'attuale generazione di Citroën Berlingo Multispace rappresenta la seconda Serie del multispaio del Double Chevron, commercializzata in Italia a partire da metà 2008, ed è frutto del restyling del 2015, quando il produttore francese ha previsto un nuovo scudo paraurti, ridisegnato con riposizionamento

delle luci a led, e arricchito l'equipaggiamento di dispositivi quali sensore pioggia, controllo di trazione, sensori di parcheggio e telecamera posteriore.

Quanto al motore, per la prova su strada abbiamo scelto il BlueHDi 1.6 declinato alla massima potenza da 120 cv, propulsore sul quale ruota principalmente la gamma. Questa primavera è stato sostituito da un moderno 1.2 turbo: la potenza massima è ridotta a 110 cv, ma per con-

tro la coppia massima è salita da 160 a 205 Nm, fattore importante per questa tipologia di veicoli, che badano maggiormente all'erogazione a regimi bassi piuttosto che alle accelerazioni rabbiose. In alternativa la famiglia BlueHDi è declinata anche nelle potenze inferiori da 75 e 100 cv, mentre chi cerca performance superiori può indirizzarsi verso l'1.6 VTi a benzina, con potenze di 98 o di 120 cv.

Primo protagonista del

segmento dei ludospace, Citroën Berlingo rappresenta una risposta moderna e pratica dal 1996, da quando è nato e in tutte le sue evoluzioni, avviate puntando sempre su nuovi contenuti (in linea con le mutate aspettative dei clienti) e senza rinunciare ad elementi di modularità, volume, comfort ed equipaggiamenti: questi i valori che ne hanno decretato il successo.

Prima di partire un occhio agli esterni. Grazie al nuovo restyling Berlingo presenta



LA CARTA D'IDENTITÀ

Cognome: Citroën
Nome: Berlingo Multispace
Carrozzeria: Multispaio a 5 posti, trazione anteriore, porta scorrevole lato destro e sinistro.
Motore: 1.6 da 120 cv turbodiesel common rail a 4 cilindri in linea con S&S; cilindrata: 1560 cc.
Livello ecologico: Euro 6.
Cambio: manuale a 6 marce.
Dimensioni (mm): lunghezza 4.380; larghezza 2.112; altezza 1.862.
Peso totale a terra: 3.5 t.
Volume interno: 1103 dmc.
Dotazioni: chiusura centralizzata, specchietti retrovisori esterni regolabili elettricamente e richiudibili allo spegnimento, climatizzatore, sistema di assistenza al parcheggio, computer di bordo, luci a Led.
Consumi: 4,3 l/100 km (ciclo misto).
Emissioni di CO2: 113 g/km (ciclo misto).

un design espressivo: il nuovo frontale è composto da un nuovo parafrangente, con luci diurne a Led riposizionate e una nuova griglia per la calandra. La tinta in grigio rafforza il carattere del veicolo da "piccolo bolide".

FACILE DA VIVERE

A bordo benessere frutto della competenza di Citroën, che riprende tutti i fondamentali del comfort del Berlingo: comfort di sedute e sospensioni, sedili posteriori indipendenti e lunotto posteriore apribile. Apprezziamo subito lo spazio disponibile, per chi guida e per il passeggero al nostro fianco: l'abitacolo è immenso (volendo a listino c'è anche la versione a sette posti), impreziosito da tre sedili singoli in seconda fila, tutti ribaltabili grazie al sistema Modutop: Gigantesco anche il bagagliaio: 675 litri che diventano 3mila in configurazione a due posti. Come non apprezzare inoltre il tettuccio panoramico: accoglie la luce regalando all'abitacolo un'inusuale luminosità.

In viaggio a nostra disposizione tecnologie intelligenti e pratiche: un Touch Pad da 7" ci consente di avere a portata di mano tutte le funzioni multimediali e la navigazione, oltre che la possibilità di duplicare il nostro smartphone con la funzione Mirror Screen, per restare sempre connessi. Per rendere la guida facile e serena, Nuovo Berlingo adotta la tecnologia dell'Active City Brake, men-

tre in fase di parcheggio è di grande aiuto la telecamera di retromarcia, abbinata ai sensori di parcheggio posteriori e anteriori. In autostrada di massima utilità - e praticità d'uso - il Cruise Control con leva sul lato sinistro del volante: in alternativa è disponibile il limitatore di velocità.

Il cambio, manuale a 6 rapporti, è quanto di meglio possiamo aspettarci a beneficio del comfort di guida ma anche di riduzione di consumi (e quindi di emissioni). Con questa motorizzazione Berlingo Multispace registra consumi di poco superiori ai 4 l/100 km, grazie anche al sistema Start&Stop. Qualora fosse necessario, disponiamo del sistema Grip Control, pensato per esaltare le doti fuoristradistiche di questo veicolo multiuso e derivato dalla stessa tecnologia della potente e modernissima Peugeot 3008.

Forte degli oltre tre milioni di esemplari prodotti dal 1996, Berlingo si conferma pioniere nel ridefinire il concetto di spazio e nella vocazione turistica dei veicoli commerciali che, dal settore professionale, si avvicinano alla fascia delle famiglie numerose o a quelle sportive, amanti del movimento e delle escursioni a contatto con la natura: le qualità le ha tutte. E su strada non aspettatevi per questo alcun andamento molle o ciondolante: in curva, anche quando sfioriamo i 170 km/h, Citroën Berlingo ci assicura virate in totale stabilità di marcia.

GLI ANGRY BIRDS VIAGGIANO SU BERLINGO

CON SONY ORIGINALE CAMPAGNA PUBBLICITARIA PER L'USCITA AL CINEMA

Angry Birds: un piccolo videogioco diventato un fenomeno sociale, un tale successo internazionale da sbarcare al cinema il prossimo 15 giugno. Per l'occasione, Citroën ha collaborato con Sony per realizzare una campagna pubblicitaria divertente, originale e ottimista - nello spirito dei due brand - dove i

principali modelli Citroën incontrano gli Angry Birds. Il principio: a ogni uccello il suo veicolo, tra i quali il guerriero del Double Chevron nel segmento dei veicoli commerciali leggeri Citroën Berlingo. La campagna interessa una trentina di Paesi, in Europa, Russia, Asia e Oceania. Sarà diffusa attraverso il web

e i social network. Grande successo ha ottenuto il concorso lanciato in Italia che metteva in palio la possibilità di doppiare un personaggio e la partecipazione all'anteprima romana del 14 giugno. Sono 330 i partecipanti che hanno inviato una registrazione della loro voce, tra i quali è stato scelto come vincitore Alberto

Grava. Un risultato fresco e colorato, in linea con le collaborazioni audaci che il costruttore francese ha intrapreso dall'inizio dell'anno, come quella con Hyphen Hyphen, con protagonista il Concept SpaceTourer Hyphen, e con Colette, che ha visto ancora una volta protagonista Citroën Berlingo.

GET IT BACK WITH
LOJACK®



• I MIGLIORI •
PROFESSIONISTI
• SCELGONO CITROËN •



IMMAGINE WORLDWIDE



GAMMA VEICOLI COMMERCIALI CITROËN CON SISTEMA DI PROTEZIONE LOJACK INCLUSO.

Perché da oggi all'interno dei veicoli commerciali Citroën non trovi solo capienza e affidabilità, ma anche l'innovativa protezione LoJack, un sistema capace di recuperare il tuo veicolo in sole 24 ore in caso di furto, per mettere sempre al sicuro il tuo lavoro.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN preferisce **TOTAL**. La Gamma di Veicoli Commerciali Citroën prevede il dispositivo di protezione LoJack + 1 anno di abbonamento incluso nel prezzo, per un valore totale di 499 Euro; offerta disponibile solo su Nemo Van, Berlingo Van, Jumpy e Jumper fino al 31/07/2016. Le immagini sono inserite a titolo informativo.

PEUGEOT PROFESSIONAL

Partner multifunzionale



VALENTINA MASSA
CORNELIANO D'ALBA

Ulteriore tappa del rinnovamento della gamma dei commerciali della Casa del Leone, iniziato nel 2014 con l'alto di gamma Boxer, l'attuale generazione di Peugeot Partner è sbarcata sul mercato nella primavera del 2015 con l'obiettivo di rafforzare la leadership del modello precedente e vincere le nuove sfide del mercato. Tra gli asset sui quali punta Peugeot Partner, una modularità che lo rende in grado di rispondere a qualsiasi esigenza professionale: posti anteriori con sedile passeggero due posti "Plan Facile" (di serie sulle versioni Comfort); ampia offerta di versioni, con variante furgone in due livelli di allestimento,

due lunghezze, doppia cabina mobile, pianale cabinato. Una modularità per la quale il leggero del costruttore francese ben si presta ad allestimenti di ogni tipo: lo abbiamo visto esposto nelle fiere per il trasporto farmaceutico, quindi a temperatura controllata, ma anche a celle negozio, in allestimento della francese Lamberet, o con pedana per il trasporto di persone diversamente abili. In quest'ultimo caso la soluzione Flexi Ramp - innovativo sistema studiato da Olmedo Special Vehicles - permette, in assenza del disabili a bordo, la richiusura della rampa di carico internamente al veicolo.

In sintesi, gli allestimenti per furgoni su Partner Peugeot permettono di arredare il veicolo per ogni mestiere -

idraulico, elettricista ecc. - usando al meglio lo spazio disponibile. Uno degli allestimenti per il piccolo della gamma di Peugeot Professional più apprezzati sul mercato è il ribaltabile posteriore.

Sviluppata dalla piemontese Onnicar - che utilizza la lega leggera in alluminio - la versione Eurokipper si rivolge a imprese edili (ad esempio per ristrutturazioni), aziende agricole, installatori (ad esempio per i professionisti che si occupano d'installazione e manutenzione d'impianti di climatizzazione), soprattutto nella versione con centina e telone per proteggere il carico trasportato (la portata utile omologata è pari a 700 kg). Anche idraulici e lattonieri rappresentano una fascia professionale che trova

interessante il ribaltabile o, ancor più, il cassone fisso, che in Onnicar è rappresentato dal modello W, naturalmente anch'esso in lega di alluminio, con piano di carico in multistrato. In entrambi i casi il Partner presenta un passo di 2.728 mm e MTT di 2.240 kg: numeri di tutto rispetto per un veicolo lungo 4,4 m, dei quali 1.850 mm per l'allestimento. E con il cassone fisso si arriva a una portata utile omologata di 760 kg, discretamente elevata, comunque tale da soddisfare le esigenze di aziende e artigiani che hanno bisogno di un mezzo da lavoro di dimensioni contenute come una vettura.

A disposizione del professionista naturalmente tutta la dotazione del Partner: touch-

L'ATTUALE
GENERAZIONE DI
PEUGEOT PARTNER
PUNTA SULLA
MODULARITÀ,
PRESTANDOSI A OGNI
TIPO DI ALLESTIMENTO.

TRA I PIÙ RICHIESTI
DAL MERCATO IL
RIBALTABILE E IL
CASSONE FISSO: LA
PIEMONTESE ONNICAR
PROPONE DUE
VERSIONI IN LEGA
LEGGERA D'ALLUMINIO
CON PORTATA UTILE
FINO A 760 KG, IN
GRADO DI RISPONDERE
ALLE ESIGENZE
PROFESSIONALI DI
AZIENDE E ARTIGIANI
CHE NECESSITANO DI
UN VEICOLO
COMPATTO.

Gruppo PSA

Un milione di
motori BlueHDi
già dotati della
tecnologia SCR



Il milionesimo motore Diesel BlueHDi Euro 6 è uscito dalla linea di montaggio del sito di produzione di Trémery, in Francia, nella regione della Mosella. I motori Diesel BlueHDi Euro 6 prodotti a Trémery sono di due cilindrata diverse: 1.6 litri (100 e 120 cv) e 2.0 litri (150 e 180 cavalli).

La tecnologia BlueHDi, adottata progressivamente sui veicoli del Gruppo PSA a partire da settembre 2013, prima dell'entrata in vigore della norma Euro 6 (settembre 2014), è presente oggi su tutti i modelli Diesel Euro 6 dei marchi Peugeot e Citroën.

La tecnologia BlueHDi permette di trattare con continuità le emissioni inquinanti delle motorizzazioni Diesel. Il sistema di scarico è dotato di tre dispositivi di disinquinamento: il catalizzatore di ossidazione, il filtro attivo antiparticolato (FAP) con additivo, che tratta le particelle dal punto di vista del numero e del peso, e la Selective Catalytic Reduction (SCR) posizionata a monte del FAP, che permette di eliminare gli ossidi di azoto (NOx) emessi dal motore.

La tecnologia BlueHDi è protetta da un centinaio di brevetti depositati dal Gruppo PSA. Attualmente il sito di Trémery produce 7mila motori Diesel al giorno, di cui 5mila motori 1.6 litri (815mila unità prodotte sin dal lancio nel 2014) e 2mila motori 2.0 litri (185mila unità da settembre 2013).

DALLA COLLABORAZIONE NASCE LA STAZIONE DI RICARICA PARASOL

PEUGEOT DESIGN LAB E DRIVECO INSIEME PER LA MOBILITÀ ELETTRICA SOLARE

Peugeot Design Lab ha studiato per la società Driveco una stazione di ricarica universale a energia solare per veicoli elettrici: Parasol Driveco. Parasol associa ecologia e tecnologia, con una struttura di legno che sostiene i pannelli fotovoltaici e offre anche una copertura di protezione ai veicoli in carica. La partnership fa parte dell'impegno di Peugeot per una mobilità a "zero emissioni", dal produttore al consumatore.

I team di Peugeot Design Lab hanno realizzato un progetto che valorizza la modernità e la vocazione ecologica del Parasol Driveco. La struttura di legno traforata che sostiene i 150 mq di pannelli solari ricorda la parte superiore di una foresta, mentre le basi svasate del Parasol integrano stazioni di ricarica e batterie di stoccaggio dell'elettricità. Questo progetto ha mobilitato le competenze di designer, creatori di pattern 3D ed esperti in colori e materiali.

Parasol Driveco è una stazione di ricarica composta da 88 pannelli fotovoltaici e batterie

agli ioni di litio, per produrre e stoccare energia solare. L'elettricità può quindi essere ridistribuita a qualunque ora, anche quando il sole è più basso, e condivisa da una rete di più Parasol, grazie allo "smart grid", sistema intelligente di gestione dell'energia. Ogni Parasol è universale, e può caricare sette giorni su sette e 24 ore su 24 fino a sette veicoli contemporaneamente. Il tempo di carica dipende dalla modalità scelta, rapida o normale.

La partnership tra Peugeot Design Lab e Driveco rafforza l'impegno di Peugeot nella mobilità elettrica: dal 2010 Peugeot commercializza una gamma di veicoli elettrici in grado di soddisfare tutte le esigenze, anche quelle professionali con Partner elettrico, avamposto elettrico della Casa del Leone nel segmento dei veicoli commerciali.

Questa primavera, dopo la messa in servizio di un Parasol a Bastia, Driveco ha inaugurato la prima strada solare intelligente al mondo, con la messa in servizio di un secondo Parasol ad Ajaccio.



**“SPOSTATI, ALTRIMENTI
PERDO IL GRIP CONTROL!”**

**PEUGEOT
PARTNER**

Affidabile al 100% deducibile al 140%



PEUGEOT ASSISTANCE | 800 833034
10 ANNI DI ASSISTENZA STRADALE GRATUITA | 24 ORE SU 24

PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL



Peugeot Partner è sempre più affidabile e innovativo grazie al **Grip Control**, **retrocamera** e **Touchscreen**. Ed è sempre più sorprendente grazie ai **3 posti davanti** e ai **4 metri³ di carico**. E oggi, la sua tecnologia è anche in versione elettrica. Vieni a provare Peugeot Partner nei nostri Showroom e scopri le altre offerte su tutta la gamma, su peugeotprofessional.it

VEICOLI COMMERCIALI PEUGEOT. PRONTI A TUTTE LE SFIDE.



**PEUGEOT
PROFESSIONAL**

MOTION & EMOTION

VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

Iniezione di potenza con il V6

IL PICK UP PREMIUM DI CASA VOLKSWAGEN È ORA L'UNICO VEICOLO DEL SEGMENTO B A MONTARE UN 6 CILINDRI TURBODIESEL MOLTO PERFORMANTE. CON IL NUOVO PROPULSORE TOP DI GAMMA DI NUOVA GENERAZIONE E DA 3 LITRI, CHI GUIDERÀ AMAROK SU STRADA O IN OFF ROAD POTRÀ CONTARE SU UN LITRO DI CILINDRATA IN PIÙ E UNA POTENZA MASSIMA CHE PUÒ ARRIVARE FINO A 165 kW/224 CAVALLI CON COPPIA MASSIMA DI 550 NM. IL 3.0 LITRI TDI SARÀ DISPONIBILE ANCHE IN ALTRE DUE DIVERSE POTENZE: 120 kW /163 CAVALLI E 150 kW/ 204 CAVALLI.



sori inclusi), Amarok è espressione di tutto ciò che un pick up tradizionale deve offrire. Il nuovo sportbar, verniciato in colore carrozzeria, del modello di lancio (che sarà commercializzato in Europa con il nome di Amarok Aventura) allunga visivamente la doppia cabina del veicolo verso il posteriore e, allo stesso tempo, ne copre parzialmente il pianale di carico di 2,52 mq. In aggiunta, sono disponibili varie tipologie di roll bar, coperture, rivesti-

GIANCARLO TOSCANO
VERONA

Amarok vola alto e si dota di un potente motore 6 cilindri. Il pick up premium di segmento B di Casa Volkswagen diventa così l'unico veicolo del suo segmento a montare un V6 turbodiesel molto performante. Con il nuovo propulsore top di gamma di nuova generazione e da 3 litri, chi guiderà Amarok su strada o in off road potrà contare su un litro di cilindrata in più e una potenza massima che può arrivare fino a 165 kW/224 cv con coppia massima di 550 Nm. La nuova agile motorizzazione diesel V6 di A-

marok risponde alle esigenze dei clienti che desiderano avere elevata coppia a bassi regimi. I 550 Nm della soluzione 224 cv sono infatti erogati già a 1.500 giri e sono 130 Nm in più rispetto al modello precedente. Amarok è quindi in grado di garantire potenza e forza di trazione adeguate per affrontare ogni situazione. A velocità elevata costante, il lungo rapporto di trasmissione delle marce più alte con cambio manuale o con cambio automatico a 8 rapporti riduce il numero di giri e il livello dei consumi e contribuisce in questo modo alla silenziosità di marcia e al contenimento delle emissioni di

CO2. Per il nuovo Amarok 224 cv con cambio automatico a 8 rapporti sono previsti nel ciclo combinato consumi di gasolio pari a 7,6 litri/100 km che corrispondono a livelli di emissione di CO2 di appena 199 g/km.

Il 3.0 litri TDI (2.967 cc di cilindrata), progettato per garantire massima durata e robustezza, sarà disponibile anche in alte due diverse potenze: 120 kW /163 cv e 150 kW/ 204 cv. Tutte le motorizzazioni sono conformi alla normativa di emissioni Euro 6. A essere lanciata per prima sarà la versione più potente. Già dalla fine del mese di settembre, i clienti Volkswagen

Veicoli Commerciali avranno quindi modo di imparare a conoscere il mondo delle motorizzazioni a sei cilindri partendo dal top di gamma.

A seconda della potenza del motore saranno offerti tre differenti sistemi di guida: la classica trazione posteriore e la trazione integrale 4MOTION, disponibile sia con trazione posteriore e asse anteriore attivabile in combinazione con il cambio manuale, sia con un sistema di trazione integrale permanente e un differenziale Torsen con cambio automatico a 8 rapporti. Lo sterzo Servotronic rappresenta un'altra significativa novità della proposta Amarok e sarà

di serie in Europa. Questo sistema è uno dei motivi per cui Amarok offre un controllo del veicolo estremamente preciso. I nuovi dischi freno da 17 sull'asse anteriore e quelli da 16 posteriori di Amarok 224 cv sono garanzia di un arresto sempre rapido e sicuro del potente pick up. Anche il sistema di frenata anticollisione multipla, vincitore di diversi premi, è di serie.

Dal punto di vista estetico, il frontale più sportivo e la plancia completamente rinnovata sottolineano il carattere della nuova proposta Amarok. Queste caratteristiche, insieme ai nuovi sedili ergonomici, danno al veicolo Volkswagen un aspetto più sofisticato e di qualità. In aggiunta, il design del modello abbraccia chiaramente il nuovo DNA stilistico di Volkswagen. Con i suoi 5,25 metri di lunghezza e 2,23 metri di larghezza (specchietti retrovi-

menti del vano di carico e hardtop. Il pianale di carico di Amarok è inoltre in grado di ospitare un europallet sistemato trasversalmente. A seconda delle varianti di allestimento, può trasportare carichi utili superiori a una tonnellata. In futuro alcune versioni saranno in grado di trainare un peso rimorchiabile di 3,5 tonnellate.

I cerchi disponibili per le differenti versioni di Amarok sono stati ampliati e ne valorizzano ulteriormente l'aspetto sportivo e imponente. Amarok Aventura monta cerchi in lega leggera da 20 pollici ed è dotato del sistema di assistenza al parcheggio Park Distance Control (PDC), che si serve di una telecamera per la retromarcia. L'estetica complessiva di Amarok Aventura è perfezionata dai fari bixenon, dalle luci diurne a Led e dalla targa e dai listelli laterali sottoporta illuminati entrambi da luci a Led.

INTERVISTA A LUCA BEDIN, DIRETTORE DI VOLKSWAGEN VEICOLI COMMERCIALI

“Caddy ha convinto la rete di assistenza Immergas”

Per Volkswagen Veicoli Commerciali la politica strutturata di sempre maggiore avvicinamento alla clientela sta dando i suoi frutti. Lo conferma Luca Bedin, Direttore di Volkswagen Veicoli Commerciali: “Nella vendita di un veicolo commerciale oggi conta la capacità di consulenza della rete di vendita. Che vuol dire saper interpretare i bisogni del cliente in un'offerta centrata dal punto di vista del prodotto e dei servizi, dalla a alla zeta. Seguiamo un approccio sempre più strutturato che dal punto di vista organizzativo prevede la presenza di due squadre, quella degli area manager che sono in contatto diretto con la rete di vendita e quella del team dei responsabili di zona per le flotte, che sono focalizzati sulle aziende grandi clienti ma anche al fianco dei concessionari nella cura del mercato fleet

locale. La cosa fondamentale è stare vicino al cliente al quale vogliamo sempre offrire la soluzione che meglio si addica al suo business”.

Esempio concreto di questa strategia è la partnership con Immergas, azienda italiana con sede a Brescello (Re), specializzata nel settore caldaie e sistemi per il clima comfort. “Immergas - precisa Bedin - ha un posizionamento di mercato molto alto. Non ha un parco veicoli di dimensioni rilevanti ma gestisce una complessa organizzazione per la distribuzione dei suoi prodotti e una rete di assistenza tecnica con diverse centinaia di centri autorizzati che usano veicoli commerciali. Abbiamo condiviso l'opportunità di veicolare presso i loro centri di assistenza il Caddy quale veicolo ideale per la loro attività, perché è un buon prodotto e con la motoriz-

zazione a metano dimostra di avere il giusto equilibrio tra consumi, emissioni ed efficienza”.

Grazie a questa collaborazione, Volkswagen Veicoli Commerciali ha avuto un posto di rilievo al grande stand che Immergas ha allestito al recente Expocomfort di Milano, biennale del settore: un Caddy con livrea Immergas ha fatto la sua bella figura. “Abbiamo anche previsto delle particolari agevolazioni rivolte specificamente a Immergas - continua Luca Bedin - Tutto questo si traduce in un lavoro locale che sta dando già qualche risultato. Noi con Caddy deteniamo circa il 10 per cento del segmento, mi aspetto di aumentare la quota fino ad almeno il 15 per cento. L'accordo con Immergas dimostra che dal punto di vista commerciale ci sono situazioni in



cui è possibile far sentire il brand molto più vicino al cliente. Crediamo infatti che la comunicazione diretta tra brand e mercato sia una strada da percorrere. Non possiamo parlare

direttamente con ogni cliente ma abbiamo i nostri strumenti da sfruttare e potenziare, come i social media”.

A settembre intanto Volkswagen presenterà il nuovo Crafter,

grande novità del 2017. “Nei primi quattro mesi del 2016 - conclude Bedin - abbiamo consolidato una crescita del 32 per cento, guadagnando terreno sul fronte quota mercato”.



RENAULT VEICOLI COMMERCIALI

Le sette carovane della Losanga

PARTITA DA BOLOGNA, LA SECONDA EDIZIONE DEL BUSINESS BOOSTER TOUR PROSEGUE NELLE SUE 150 TAPPE CHE CONSENTONO AI PROFESSIONISTI DI “TOCCARE CON MANO” IL VEICOLO PIÙ ADATTO ALLE PROPRIE ESIGENZE. “QUEST’ANNO ABBIAMO DECISO DI COINVOLGERE TUTTA LA NOSTRA RETE DI CONCESSIONARI E I RISULTATI CI STANNO DANDO RAGIONE: NEI PRIMI TRE MESI DEL 2016 I CONTATTI REGISTRATI SONO IN CRESCITA DI CIRCA IL 30 PER CENTO RISPETTO ALLO SCORSO ANNO”, Afferma ANDREA CRISCUOLO, COUNTRY FLEET MANAGER DI RENAULT ITALIA. BUONE PROSPETTIVE PER IL 2016.

MAX CAMPANELLA
ROMA

Forte del successo dello scorso anno e forte dei numeri che, anche nel 2015, per il diciottesimo anno consecutivo, hanno confermato la leadership di Renault nel mercato dei veicoli commerciali leggeri, la Losanga ha riproposto quest’anno la seconda edizione di Renault Business Booster Tour, carovana di veicoli commerciali allestiti che, partita da Bologna, in 150 tappe sta presentando soluzioni personalizzate per tutte le esigenze professionali.

Quali sono le premesse e gli obiettivi con cui nasce, nel 2015, il Renault Business Booster Tour? “La scelta di puntare su un progetto come il Business Booster Tour - spiega Andrea Criscuolo, Country Fleet Manager di Renault Italia - nasce alla fine

del 2014 quando si è deciso di aumentare la prossimità della nostra Rete verso tutta la clientela professionale attraverso un Tour che desse visibilità a tutta la gamma di veicoli commerciali Renault e a tutti i possibili allestimenti e trasformazioni cui essi si prestano. In questo modo, durante le tappe del Business Booster Tour in giro per l’Italia, ogni cliente avrebbe avuto l’opportunità di “toccare con mano” il veicolo più adatto alle proprie esigenze lavorative”.

Quante Concessionarie e quanti allestitori sono stati coinvolti nel 2015 e nel 2016? “Sia nel 2015 che nel 2016 - precisa Andrea Criscuolo - abbiamo deciso di coinvolgere tutta la nostra Rete di concessionari. Se nel 2015 le tappe sono state 100, la novità di quest’anno è che molti concessionari avranno



Andrea Criscuolo, Country Fleet Manager di Renault Italia

un passaggio supplementare in autunno per un totale di 150 tappe. Nel 2015 gli allestitori partner coinvolti sono stati 12 per un totale di 26 veicoli distribuiti su 5 carovane; nel 2016 il BBT ha coinvolto 23 allestitori per un totale di 41 veicoli allestiti che saranno protagonisti delle sette carovane che animeranno le 150 tappe di quest’anno. E il primo bilancio di quest’anno è positivo per quel che riguarda i contatti registrati dalla nostra Rete: nei primi tre mesi di tour abbiamo registrato una crescita di circa il 30 per cento rispetto allo scorso anno. Ovviamente una valutazione più precisa andrà fatta nei prossimi mesi ma, per il momento, possiamo ritenervi soddisfatti”.

Come si è evoluto il mercato dei veicoli allestiti in Italia dal 2008 - prima della crisi - a oggi? “Il mercato degli al-

lestiti - spiega il manager della Losanga - ha seguito, forse più degli altri (vista la specializzazione del prodotto), l’andamento dell’economia degli ultimi anni con numeri molto alti a cavallo della chiusura della rottamazione del 2009, per poi subire una contrazione, specie nei sottosegmenti legati all’edilizia, che è proseguita fino al 2013. Negli ultimi due anni si è registrata una crescita a due cifre che fa ben sperare anche per i prossimi anni”.

Quali sono le prospettive di questo segmento per il 2016 e nei prossimi anni? “Nel 2016, anche alla luce delle novità fiscali introdotte dalla Legge di Stabilità e della crescita dell’economia del Paese, il mercato viene previsto con un incremento che dovrebbe essere superiore al 20 per cento”, conclude Andrea Criscuolo.

LUCA PETITTI, BRAND MANAGER VEICOLI COMMERCIALI

“LA NOSTRA FORZA È UNA RETE ALTAMENTE PROFESSIONALE”

Numero uno in Europa dal 1998 nel mercato dei veicoli commerciali leggeri, anche nel 2015 Renault mantiene il primato con una quota di mercato del 15 per cento. In Italia Renault ha conquistato il primo posto tra gli importatori sul mercato dei veicoli commerciali leggeri con una quota del 9,1 per cento e una progressione di 1,7 punti rispetto alla seconda posizione registrata nel 2014. Con il nuovo marchio dedicato, Renault PRO+, la Casa transalpina si rivolge ai clienti professionali offrendo prodotti e servizi su misura e una Rete di vendita specializzata. In questo mercato come si differenzia Renault sul piano della strategia? “Da anni -

spiega Luca Petitti, Brand Manager Veicoli Commerciali - Renault si concentra sulla professionalizzazione della Rete di Vendita: i nostri venditori sono dei consulenti a 360 gradi per il cliente, sia per le soluzioni sul prodotto che per le migliori condizioni fiscali e finanziarie. Inoltre la nostra gamma è 100 per cento Renault: progettata prodotta e venduta al 100 per cento da Renault, anche ad altre Case costruttrici. Abbiamo circa 350 versioni e dunque possiamo offrire la soluzione “tailor made” per il cliente, che abbia le performance di cui ha bisogno coredate dalla piena facilità di utilizzo e di vita professionale a bordo, come ad esempio la retrocamera di

parcheggio in opzione (Pack Techno Plus) oppure la cabina uso ufficio. Ulteriore fattore competitivo chiave è la politica di servizio al cliente, lanciata a fine 2015, che prevede la possibilità di scegliere servizi, abbinati al leasing o ai finanziamenti, con cinque anni di garanzia e cinque anni di assicurazione furto e incendio”.

Come si suddivide il mercato degli allestiti e in quale fascia Renault è fortemente competitiva? “Cassoni fissi e ribaltabili - illustra Luca Petitti - rappresentano circa il 60 per cento, seguiti dal 20 per cento di mezzi destinati al mercato alimentare (isofrigo e isotermici) e poi da un ulteriore 20 per cento tra

ulteriori sotto mercati. A oggi Renault è performante soprattutto sul mercato dei cassoni fissi e degli isotermici. Su Master abbiamo una rosa di oltre 20 tipi di allestimenti, tra cui cassoni (fissi e ribaltabili), Gran Volume furgonati, carri attrezzi, Gru, ufficio mobile. La gamma isofrigo abbraccia tutta la gamma, con coibentazioni che possono garantire fino a -34 gradi (cella frigo su Master), e prevede anche allestimenti del tipo “rivestimenti” leggeri per trasporto medicinali o generi alimentari”.

Quali vantaggi derivano per il cliente finale dall’acquisto di un veicolo già allestito? “Il cliente ha un mezzo già omologato e pronto



per l’utilizzo, con la garanzia contrattuale Renault. Inoltre per ogni intervento in assistenza può sempre rivolgersi alla rete ufficiale Renault PRO+”, conclude Luca Petitti.

FORD

EcoBlue, il diesel avanzato

URBANO LANZA
COLONIA

EcoBlue è il nuovo motore diesel avanzato che Ford fa debuttare su Transit e Transit Custom. Il propulsore offre un'ottimizzata efficienza dei consumi e una sensibile riduzione delle emissioni di CO₂ e NO_x grazie all'impiego di tecnologie sofisticate e un design innovativo. Costruito sulla base dei pluripremiati campioni di performance e tecnologia Ford EcoBoost a benzina, la gamma di motori EcoBlue alimenterà la gamma dei futuri modelli auto e veicoli commerciali Ford con potenze comprese tra 100 e 240 cv. Il quattro cilindri 2 litri che debutta su Transit e Transit Custom è caratterizzato da una maggiore guidabilità grazie all'aumento del 20 per cento della coppia a 1.250 giri se lo confrontiamo con il precedente 2.2 litri TDCi. Il fortunato downsizing consente ai professionisti al volante di Transit e Transit Custom di affrontare senza sforzi le sfide quotidiane del trasporto in ambito urbano ed extraurbano. Anche dal punto di vista della rumorosità, il miglioramento si traduce in una riduzione di 4 decibel delle emissioni acustiche.

VANTAGGI PER IL CLIENTE

“Ford EcoBoost ha creato un nuovo standard nel campo dei propulsori a benzina in termini di compattezza, efficienza e performance - ha ricordato Jim Farley, Chairman e Ceo di Ford Europe - La stessa ossessione per l'innovazione a vantaggio del cliente finale sta dietro la nuova famiglia di motori EcoBlue, che sotto il cofano del Transit garantiscono una maggiore efficienza e una riduzione delle emissioni di CO₂ di oltre il 10 per cento, parti integranti della strategia Ford di offrire ai clienti un veicolo top class per bassi costi d'esercizio”.

La nuova architettura del motore riduce l'attrito e comprende un efficiente sistema di combustione pulita. Processi sofisticati di post-



trattamento dei gas di scarico garantiscono emissioni ultra-basse, in linea con gli standard Euro 6 che verranno introdotti nel settembre 2016 e che richiedono il 55 per cento di riduzione delle emissioni di NO_x rispetto agli standard Euro 5. L'elen-

co delle tecnologie avanzate degli EcoBlue includono un nuovissimo sistema d'iniezione ad alta pressione più reattivo, silenzioso e con un più preciso dosaggio di carburante. Sviluppato da un team di ingegneri Ford in Gran Bretagna e in Germa-

nia, il versatile 2.0 litri Ford EcoBlue inizialmente sarà offerto con un range di potenze di 105, 130 e 170 cv nelle applicazioni per veicoli commerciali. Potenzialmente in grado di erogare fino a oltre 200 cv, il motore sarà poi implementato nelle autovetture Ford insieme a ulteriori nuovi motori EcoBlue, tra cui una variante di 1.5 litri.

Ford per la prima utilizza un design speculare per il collettore di aspirazione integrato che controlla con precisione il flusso d'aria nei cilindri, con flusso d'aria in senso orario per i cilindri numero uno e due, invertito per i cilindri tre e quattro. Questa disposizione simmetrica assicura un'uniforme miscelazione del combustibile e dell'aria nelle camere di combustione dei quattro cilindri, con il risultato di un controllo più ravvicinato dell'attività del motore che brucia carburante da parte degli ingegneri con conseguente ottimale messa a punto dei processi. “Tutto questo ci ha consentito di trasformare combustibile in energia in modo più efficace rispetto a qualsiasi motore diesel che abbiamo mai prodotto”, ha spiegato Werner Willems, specialista dei si-

stemi di combustione di Ford. Il nuovo turbocompressore compatto è stato specificamente progettato per fornire più aria ai bassi regimi del motore rispetto al precedente TDCi da 2.2 litri.

FORTE APPEAL

Il nuovo motore soddisfa i requisiti anti-emissioni grazie al primo sistema standardizzato di riduzione catalitica selettiva di Ford. L'EcoBlue 2 litri è anche il primo diesel Ford per veicoli commerciali a rispettare i livelli di rumorosità, vibrazione e ruvidezza tipica delle autovetture, aumentando così il suo appeal complessivo. “La struttura di base di un motore può agire come una tavola armonica per i movimenti che accadono all'interno, proprio come una campana - ha dichiarato Dominic Evans, specialista NVH di Ford Europa - Per questo abbiamo cercato di sviluppare una campana che non suona molto bene. Abbiamo progettato ogni significativo componente del rumore che influenza il rumore per essere più silenzioso e avere un funzionamento regolare. La conseguenza è il diesel per

DEBUTTA SU TRANSIT
E TRANSIT CUSTOM IL
NUOVO E SOFISTICATO
2 LITRI QUATTRO
CILINDRI ECOBLUE,
PROPULSORE CHE
OFFRE UN'OTTIMIZZATA
EFFICIENZA DEI
CONSUMI E UNA
SENSIBILE RIDUZIONE
DELLE EMISSIONI DI
CO₂ E NO_x.
COSTRUITO SULLA
BASE DEI
PLURIPREMIATI
CAMPIONI DI
PERFORMANCE E
TECNOLOGIA FORD
ECOBOOST A BENZINA,
LA GAMMA ECOBLUE
ALIMENTERÀ LA
GAMMA DEI FUTURI
MODELLI AUTO E
VEICOLI COMMERCIALI
FORD CON POTENZE
COMPRESSE TRA 100 E
240 CAVALLI.

veicoli commerciali più raffinato che Ford abbia mai costruito”.

L'avveniristico 2 litri EcoBlue rispetta anche gli elevati standard Ford di durata per uso estremo richiesti da mercati diversi come Europa, Stati Uniti e Cina. Le prestazioni del propulsore sono state sperimentate attraverso l'equivalente di 5,5 milioni di km di test, tra cui 400.000 km nelle mani di clienti; a questo si aggiungono le analisi di laboratorio e i test presso i circuiti di prova del costruttore. Il sistema di lubrificazione è stato progettato per estendere la durata utile dell'olio e la lista dei componenti esenti da manutenzione include la pompa dell'acqua. “Abbiamo sviluppato il motore 2.0 litri Ford EcoBlue utilizzando il feedback da parte dei clienti in tutto il mondo - ha detto in conclusione Paul Turner, tecnico motoristico di Ford Europe - Il design versatile gli consente di essere utilizzato sia in configurazioni a trazione anteriore che a trazione posteriore, senza contare che la progettazione e le tecnologie sofisticate costituiscono un punto di riferimento per l'efficienza dei consumi e la riduzione delle emissioni”.

FORD EUROPA RAFFORZA LA LEADERSHIP COME COSTRUTTORE DI VEICOLI COMMERCIALI

IL MIGLIOR TRIMESTRE DAL 1993 PER L'OVALE BLU

L'Ovale Blu risplende di luce propria in Europa. Nel primo trimestre 2016, Ford Europa ha venduto 401.200 veicoli nei 50 principali mercati europei, esprimendo una crescita dell'8,4 per cento rispetto al 2015, superiore a quella del mercato, pari al 5,4 per cento. La share Ford in Europa è aumentata di 0,3 punti percentuali, raggiungendo quota 8 per cento. Nei principali 20 mercati europei, Ford ha venduto 363.500 unità, crescendo dell'8,5 per cento e consolidando la propria share all'8,2 per cento.

Ford resta il secondo brand europeo in assoluto nel mercato dell'auto e fa ancora meglio nel settore dei veicoli commerciali, dove ha consolidato la leadership come primo costruttore per vendite, registrando il miglior trimestre dal 1993 con una crescita del 14,4 per cento rispetto al 2015 e una share del 13,7 per cento. Nel solo mese di marzo, ha venduto oltre 40mila unità, per una share del 15,6 per cento, portando a 80.900 il



numero di veicoli commerciali consegnati nel primo trimestre del 2016. Ranger ha registrato il miglior trimestre europeo dal 1998, anno di lancio della prima generazione, e continua a essere il pick up più venduto d'Europa.

Il brand Transit è risultato essere il più venduto in Europa nel mercato cumulato dei veicoli commerciali da 1 e 2 tonnellate. Transit Connect ha registrato il miglior trimestre dal 2008, anno di lancio della prima generazione, esprimendo una crescita del 30 per cento. “Ford sta vivendo in Europa un momento molto emozionante, con modelli ad alte prestazioni come Mustang e Focus RS, con la rinnovata gamma SUV, e con la leadership dei veicoli commerciali - ha dichiarato Roelant de Waard, Vice President, Marketing, Vendite e Assistenza, Ford Europa - Stiamo conquistando nuovi clienti, in particolare nei canali privati e flotte, dove la domanda è sempre più polarizzata verso modelli posizionati, per dotazioni, allestimenti e tecnologia, nelle fasce più elevate dei rispettivi segmenti”. Nel segmento veicoli commerciali, Ford rafforza quest'anno la propria offerta con il nuovo Ranger.

È IL PRIMO VEICOLO ALIMENTATO A GAS NATURALE DELLA FLOTTA DEL GRUPPO FRANCESE

D Wide CNG INAUGURA UN NUOVO CORSO A LA POSTE

Il primo veicolo alimentato a gas naturale ha fatto ufficialmente il suo ingresso nella flotta del gruppo francese La Poste. Si tratta di un Renault Trucks D Wide CNG 4x2 Euro 6 19 tonnellate con motore sei cilindri 9 litri da 320 cv. È uno step decisivo sulla strada della sostenibilità intrapresa da La Poste, che già detiene una delle flotte di veicoli elettrici più numerose del mondo, con ben 30.000 veicoli all'attivo. Senza contare il testing di veicoli alimentati a idrogeno. Il Gruppo collabora con Renault Trucks nel test di un veicolo sperimentale Maxity Elettrico equipaggiato con dispositivo per l'estensione dell'autonomia. È l'unico veicolo a idrogeno attualmente circolante in Europa. La stessa attenzione è dedicata ai veicoli alimentati a metano. Il D Wide CNG è attualmente impegnato

per il trasporto di lettere e pacchi a Parigi e nei sobborghi della capitale francese con un'autonomia di 400 km. Tra le alternative energetiche offerte da Renault Trucks, il gas naturale compresso è una soluzione matura, affidabile ed eco-sostenibile: i motori non richiedono l'impiego di AdBlue e non emettono particolati, fumo o cattivi odori. I veicoli operano sia con gas naturale che biogas prodotto dal trattamento di rifiuti organici. Il biometano consente di ridurre le emissioni di CO2 anche del 70 per cento rispetto a un veicolo diesel tradizionale. I veicoli a gas naturale possono essere impiegati in aree a basso livello di inquinamento e sono adatti per l'utilizzo in ambiente urbano e suburbano per operazioni di consegna e altre attività locali, come pulizia strade, raccolta rifiuti e urban distribution).



RENAULT TRUCKS

Più Master di così...



**PIETRO VINCI
LIONE**

Master compie un altro decisivo passo in avanti verso la sempre maggiore ottimizzazione del trasporto. Il van della Losanga appartenente alla vasta gamma distribution di Renault Trucks è infatti ora disponibile con motore Euro 6, con MTT da 2,8 a 4,5 tonnellate e motori da 110 a 170 cv. Si tratta di un veicolo che soddisfa l'utilizzo in ambito costruzioni, trasporto passeggeri, consegne e, con adeguata configurazione, anche il trasporto isoterico. Per ottemperare alle normative, Renault Trucks ha dotato il vei-

colo di sistema SCR (Selective Catalytic Reduction) per la riduzione delle emissioni. Questa tecnologia viene utilizzata fin dal 2009 dal costruttore francese per la propria gamma di veicoli pesanti.

Il sistema SCR, in associazione all'iniezione di liquido AdBlue - agente di riduzione delle emissioni utilizzato nei motori diesel Euro VI con tecnologia SCR - nei condotti di scarico, consente di avere una diminuzione delle emissioni inquinanti. Il serbatoio da 22 litri di Adblue di Renault Master consente al veicolo un'autonomia di 12.000 km ed è posizionato dalla pa-

rtre opposta del serbatoio del gasolio.

Renault Trucks Master è disponibile con motorizzazione da 110 a 170 cv Euro 6 con certificazione Light Duty oppure Heavy Duty. Questo consente di allestire il veicolo con svariate configurazioni, più o meno pesanti.

Con l'obiettivo di soddisfare pienamente le esigenze dei propri clienti, Renault Trucks ha studiato una serie di particolari finiture per Master Euro 6 arrivando a offrire ben 5 differenti "pack mestieri" (construction, delivery, controlled temperature, body-builder e child transport), che raggruppano gli optional de-

dicati alle attività dei clienti e facilitano il lavoro degli allestitori. Il pack construction, ad esempio, include opzioni come la protezione del telaio o il comando minimo accelerato per la presa di forza, mentre il pack delivery prevede opzioni come le porte che si aprono a 270° per facilitare le operazioni di carico e scarico del veicolo.

Renault Trucks propone anche delle versioni pack combinabili per permettere ai clienti di configurare il veicolo nel modo più conforme all'attività svolta; il pack "Vision", ad esempio, raggruppa gli optional relativi alla visibilità oppure si può scegliere

IL VAN DELLA LOSANGA APPARTENENTE ALLA VASTA GAMMA DISTRIBUTION DI RENAULT TRUCKS È ORA DISPONIBILE CON MOTORE EURO 6, CON MTT DA 2,8 A 4,5 T E MOTORI DA 110 A 170 CV. SI TRATTA DI UN VEICOLO CHE SODDISFA L'UTILIZZO IN AMBITO COSTRUZIONI, TRASPORTO PASSEGGERI, CONSEGNE E, CON ADEGUATA CONFIGURAZIONE, ANCHE IL TRASPORTO ISOTERMICO. PER LA RIDUZIONE DELLE EMISSIONI RENAULT TRUCKS HA DOTATO IL VEICOLO DI SISTEMA SCR CON UTILIZZO DI ADBLUE.

il pack "High comfort" per una guida più confortevole.

Master può anche essere equipaggiato con il sistema Media Nav 2.0, caratterizzato da un ampio monitor di navigazione, radio digitale e analogica, dispositivo Bluetooth, Jack e Usb e un sistema di ricezione chiamate (vivavoce) hands-free. Le mappe disponibili nel sistema di navigazione possono essere aggiornate collegandosi a uno specifico sito web. Per garantire maggior sicurezza, il pack "Protect" include un sistema che modifica automaticamente le impostazioni dei fari (da abbaglianti ad anabbaglianti quando viene rilevato un vei-

colo a meno di 600 metri), nonché una telecamera posteriore e sensori di retromarcia per garantire che le manovre vengano effettuate in totale tranquillità.

Per ridurre ulteriormente i consumi di carburante e le emissioni di CO2 nonché migliorare le prestazioni del veicolo, Renault Trucks Master è dotato di sistema Eco-Mode, che riducendo la coppia del motore contribuisce a diminuire il consumo. Il sistema funziona in combinazione allo Start & Stop che arresta automaticamente il motore quando il veicolo è fermo a un semaforo. Il motore sfrutta la tecnologia bi-turbo che permette di contenere i consumi senza compromettere le prestazioni e il sistema Drive Assist che consiglia al conducente il momento ottimale per cambiare marcia.

Per finire, dal momento che per Renault Trucks i servizi sono parte integrante della proposta veicolare, quelli abbinati a Master cercano di coprire le esigenze quotidiane di tutti i possibili utilizzatori. I centri di assistenza che erogano il servizio Fast&Pro sono forniti di un'area interamente dedicata ai veicoli commerciali leggeri, riducendo i tempi d'inattività dei veicoli.

In termini di tecnologia SCR e Adblue, i clienti beneficiano di tutta l'esperienza Renault Trucks maturata in questi anni sulla gamma di veicoli pesanti. La qualità del servizio della Losanga attiene anche ai contratti Start & Drive che prevedono differenti pacchetti di manutenzione che permettono a ogni singolo cliente di "ritagliarsi" la giusta soluzione in base alle proprie specifiche esigenze. Master appartiene alla gamma distribuzione di Renault Trucks, tra le più complete e articolate del mercato, che include Maxity, D Cab 2m, D Cab 2.1m, D Wide e D Access.



Due possibili configurazioni che mostrano la versatilità di **Renault Master** Euro 6.

ALLA SCOPERTA DELL'HUB DI SOMAGLIA DI CEVA LOGISTICS

TyreCity ovvero efficienza assoluta



MATTEO GALIMBERTI
ASSAGO

Per un produttore di pneumatici, e ancor più per un suo distributore, uno degli aspetti essenziali per dare una risposta efficiente al cliente finale è la gestione logistica delle gomme: gli pneumatici usciti dalla fabbrica di produzione devono raggiungere un hub per lo stoccaggio e, da qui, la Rete distributiva. Soprattutto con l'approssimarsi dei cambi di stagione è essenziale che questo procedimento avvenga nel modo più rapido possibile, affinché il cliente finale possa essere accontentato nella richiesta dello pneumatico che gli interessa.

Per la clientela professionale quest'aspetto riveste oltremodo importanza: come ben sappiamo se il veicolo resta fermo ne risente la propria attività. Una risposta a tale esigenza di produttori e distributori di pneumatici arriva da Ceva Logistics, che nel settore vanta una competenza che risale alle origini: negli Anni Settanta l'operatore logistico gestiva gli pneumatici di Pirelli, quando questi era azionista per il 30 per cento. Facendo leva sulle sue competenze, nel giugno 2015, esattamente un anno fa, Ceva ha inaugurato a Somaglia, in provincia di

Lodi, la sua TyreCity: sotto lo stesso tetto, in un magazzino di 80mila mq coperti vengono stoccati pneumatici di diversi brand; produttori e distributori possono così beneficiare di uno spazio disponibile, una tecnologia di gestione assolutamente all'avanguardia, risorse adeguatamente formate e specializzate, con conoscenze specifiche del settore.

A distanza di un anno la TyreCity di Ceva Logistics si conferma progetto di successo. Non solo: un progetto che si evolve costantemente, andando a soddisfare le esigenze del mercato che via via si manifestano. Ad esempio Marangoni, leader in Italia nella ricostruzione degli pneumatici, a partire da quest'anno ha scelto l'hub di Somaglia come riferimento: i camion Ceva prelevano gli pneumatici ricostruiti presso la sede di Rovereto e li trasportano fino a Somaglia (o all'hub di Padova per le destinazioni del Triveneto), da dove ripartono per la Rete di distribuzione.

“La TyreCity - spiega Marco Henry, Transport Director Italy di Ceva Logistics - ha indubbe ricadute positive per partner come Marangoni, che richiedono economicità complessiva nella gestione logistica degli pneumatici ma anche servizi aggiuntivi. Nel caso di Marangoni



Marco Henry

quando l'operatore Ceva consegna la merce si occupa contestualmente del ritiro degli pneumatici usati, che vengono portati alla fabbrica di Rovereto per essere ricostruiti. Si tratta naturalmente di una procedura che richiede la massima rapidità”.



Gioachino Figlia

Né si tratta dell'unico servizio aggiuntivo della TyreCity. “Nella fase d'implementazione dell'hub - prosegue Gioachino Figlia - ci siamo resi conto della necessità di affrontare il problema del picco di fine stagione, quando gli utilizzatori

NATA UN ANNO FA, LA TYRECITY DI SOMAGLIA, ALLE PORTE DI LODI, STA DIVENTANDO PUNTO DI RIFERIMENTO PER PRODUTTORI E DISTRIBUTORI DI PNEUMATICI: 80MILA MQ COPERTI DEDICATI ESCLUSIVAMENTE AL SERVIZIO DI STOCCAGGIO, ALTA TECNOLOGIA E RISORSE SPECIALIZZATE NEL SETTORE NE FANNO UN GIOIELLO IN CONTINUA ESPANSIONE. DA QUEST'ANNO VI SBARCANO GLI PNEUMATICI RICOSTRUITI DELL'AZIENDA TRENTINA MARANGONI, CHE DALL'HUB PARTONO PER LA RETE DISTRIBUTIVA. ALLA CONSEGNA L'OPERATORE CEVA PRELEVA GLI PNEUMATICI USATI E LI TRASPORTA ALLA FABBRICA DI ROVERETO.

finali effettuano il cambio gomme: le officine devono essere pronte a rispondere a un picco di domanda con prodotti disponibili, ma difficilmente hanno spazio sufficiente. Ai produttori e distributori proponiamo il servizio Tyre Hotel: gli pneumatici per la “contro stagione” vengono tenuti a magazzino e, quando ha inizio l'attività di cambio, possono essere trasportati alla Rete di distribuzione”.

La TyreCity di Ceva ben si colloca nella più ampia strategia di un'offerta multibrand: dai libri ai farmaci (che richiedono temperatura controllata), Ceva sta sviluppando le sue competenze mettendole a disposizione di diversi settori merceologici. “I benefici - afferma in conclusione Gioachino Figlia - sono molteplici, in primis l'elevato livello di servizio che diventa standard per ogni cliente, prescindendo dalla quantità di merce movimentata, e la sinergia tra risorse e in ambito IT. Ma soprattutto si sviluppa una relazione di lunga durata con il cliente, perché è grazie ai suoi continui stimoli e nel confronto con le sue esigenze che continuiamo a migliorare i nostri hub. Il servizio customizzato che stiamo offrendo con TyreCity ne è un esempio e ne stanno beneficiando player globali del settore”.

GRUPPO LUFTHANSA

Leader in sostenibilità

Lufthansa, Swiss e Austrian Airlines ottengono un gold rating dalla ricerca del magazine “Mit gutem Gewissen” sulla corporate governance responsabile.

Lufthansa, Swiss e Austrian Airlines sono state riconosciute dai consumatori come le tre compagnie aeree più sostenibili in Germania. È il risultato del sondaggio “Mit gutem Gewissen” condotto dalla rivista Focus Money insieme a Test Deutschland e alla società di

analisi ServiceValue.

Gli intervistati hanno valutato Lufthansa come brand con il più alto livello di responsabilità nella categoria Airlines, quindi come compagnia aerea più sostenibile. Accanto a Lufthansa, Gruppo Swiss (secondo posto) e Au-

strian Airlines (terzo posto) hanno ottenuto il gold rating per la condotta responsabile in tema di ecologia, economia e questioni sociali.

Le ultime ricerche riconoscono l'impegno del Gruppo ad operare con responsabilità in tutti i settori: già nei

primi mesi del 2015 il Gruppo Lufthansa aveva ricevuto per la seconda volta il famoso premio Eco-Airline of the Year dal trade magazine americano Air Transport World.

Lufthansa sta lavorando attivamente per rendere il più eco-friendly possi-

bile anche il trasporto merci: gli ultimi investimenti in generatori di vortice per la riduzione dell'impatto sonoro sui velivoli hanno portato a un miglioramento significativo dell'inquinamento acustico per i residenti in prossimità degli aeroporti.



L'AZIENDA BOLOGNESE RADDOPPIA GLI SPAZI

One Express more one



ENTRO L'ANNO SARÀ INAUGURATO, ALL'INTERPORTO DI BOLOGNA, UN NUOVO EDIFICIO "GEMELLO" DELL'ATTUALE SEDE CHE COPRE COMPLESSIVAMENTE 13MILA MQ. DAL 2008, ANNO DELLA FONDAZIONE, IL PALLET NETWORK HA REGISTRATO UN TREND IN CONTINUA CRESCITA, CONSOLIDATA L'ANNO SCORSO CON L'AMPLIAMENTO DELLA COMPAGINE SOCIETARIA. NELLA STRATEGIA ONE EXPRESS LA CREAZIONE DELLA RETE PANEUROPEA ALLNET CHE CONSENTE UN SERVIZIO INTERNAZIONALE: ATTUALMENTE IN TOTALE SONO 41 I PAESI SERVITI CON COLLEGAMENTI GIORNALIERI.

MAX CAMPANELLA
BENTIVOGLIO

In una notte tipo, presso l'interporto di Bologna, nell'hub principale - che è anche la sede - di One Express, vengono movimentati 6.600 bancali, ai quali si aggiungono altri duemila tra gli Hub di Milano, Roma e Nola, nei pressi di Napoli. Nel solo Polo bolognese tra le 21 e l'una di notte circa 165 bilici entrano, scaricano e ripartono carichi. Gli spazi non bastano più. E One Express che fa? Raddoppia: entro l'anno (si parla già d'inaugurazione a novembre) sarà completato il cantiere attualmente in costruzione e, accanto all'edificio di 13mila mq, sorgerà il suo "gemello" delle stesse dimensioni.

Nel breve tour all'interno del magazzino che, solo qualche ora prima, è stato palcoscenico di un incredibile dinamismo, ci accompagna Leonardo Stucci, attualmente Vicepresidente di One Express nonché uno degli otto imprenditori che, nel 2008, ha creduto in un'impresa che ai più sembrava per lo meno azzardata: dare vita a un Network italiano

che, specializzato nel trasporto su pallet, potesse coprire il territorio nazionale. Caparbietà, determinazione ma anche importanti sacrifici sono stati infine ripagati: a fine 2011 One Express conta 70 Affiliati. Nel gennaio 2012 un'ulteriore svolta: l'ingresso di Bruno Oliana, personaggio con un'incredibile passione per il trasporto. È lui il protagonista di una nuova, avvincente sfida che porta One Express a moltiplicare dimensioni, volumi e fatturato. Con Oliana viene realizzato un nuovo magazzino, quello attuale all'interporto; viene ampliata la base societaria, che oggi conta 25 soci; sviluppata la Rete, che oggi consta di oltre 120 Affiliati sparsi in modo capillare su tutto il territorio ma che, soprattutto, sono rappresentati da aziende specialistiche, che ben conoscono la realtà locale in cui operano. Nel 2013 la Rete One Express ha movimentato 1.289.000 bancali, con un incremento del 21 per cento rispetto all'anno precedente. Nel 2014 siamo a 1.370.000 bancali (nonostante un processo di "scrematura" del Network, che ha portato all'esclusione di aziende non ritenute solide sul



Bruno Oliana, Direttore Generale di One Express

piano finanziario); l'anno scorso il consuntivo parla di 1.608.721 bancali e per l'anno in corso l'obiettivo è il superamento del tetto dei due

milioni. Di pari passo è cresciuto il fatturato, passato da 41 milioni di euro nel 2013 a 46 nel 2014. L'anno scorso si è chiuso a 54 milioni e per il 2016 si punta a superare quota 60 milioni.

Qual è il segreto di questo successo? "In Italia - risponde Bruno Oliana - il trasporto su pallet è fortemente cresciuto negli anni della crisi ed è destinato a crescere ulteriormente: si è passati da un trasporto unidirezionale a un carico per tante e diverse destinazioni. A tale esigenza può rispondere solo un pallet network, tant'è che veniamo contattati da aziende che, specializzate in carichi completi, oggi si rendono disponibili al trasporto su bancale. All'espansione del mercato One Express ha risposto proponendo un Network costituito da aziende con una presenza storica nella propria area. La nostra strategia punta a creare redditività per un'azienda, con la quale stringiamo un contratto di franchising: fatto salvo l'impegno a non operare con altri pallet network, per il resto l'Affiliato lavora in totale autonomia". Una partnership che spesso passa dai veicoli: per il momento

sono circa 500 i camion con telone a marchio One Express, per le cui spese l'azienda bolognese supporta l'Affiliato.

Un altro step evolutivo risale al 2011, quando One Express, di fronte a un mercato sempre più globalizzato, cerca e trova pallet network oltreconfine con i quali stringere un'alleanza: nasce AllNet, gruppo del quale fanno parte aziende inglesi, francesi, tedesche e che attualmente serve in totale 41 Paesi con collegamenti giornalieri. Gruppo che punta a espandere la sua presenza, accogliendo pallet network dove presenti o supportando aziende che vogliano dare vita a un pallet network laddove ancora non sia presente, com'è il caso della Grecia. "Il Network AllNet - precisa in conclusione Bruno Oliana - ci consente di essere in Italia l'unico Pallet Network ad avere un servizio internazionale simile per prestazioni e assistenza: il 2015 ha registrato un'importante crescita dei volumi generati dagli affiliati One dall'Italia verso l'estero, con un +23,7 per cento rispetto al 2014, in linea con la crescita a doppia cifra registrata di anno in anno".

BRUNO OLIANA, DAL 2012 DIRETTORE GENERALE DEL PALLET NETWORK

"GLI AFFILIATI NON SONO PEDINE MA PARTNER CON I QUALI CRESCERE INSIEME"

In Italia, di fronte a una crescita che prosegue, One Express ha deciso d'investire ulteriormente, arrivando a raddoppiare gli spazi dell'Hub bolognese. Azienda dinamica, giovane (l'età media dei 33 dipendenti non arriva a 39 anni), con una forte presenza femminile (il 45 per cento), attualmente presieduta da Claudio Franceschelli, One Express cura molto la formazione, rivolta ai collaboratori e agli Affi-

liati, ma soprattutto stringe con il suo Network un rapporto che va ben oltre la relazione Casa Madre-corriere.

"I nostri Affiliati - spiega Bruno Oliana, Direttore Generale di One Express - non sono pedine di un ingranaggio: da noi trovano sempre ascolto e accoglienza, sia per la risoluzione di un problema sia anche per darci un consiglio. Mediamente li sento tutti personalmente,

almeno una volta al mese: in One Express non trovano burocrazia ma persone sempre disponibili e che mantengono quello che promettono".

Tra le novità volte a migliorare lo standard qualitativo, l'avvio della collaborazione con il Gruppo Gebrüder Weiss di Lauterach, primo operatore logistico austriaco, con 6mila collaboratori in 130 filiali e una presenza non solo

in Austria, ma anche in Germania e in tutti i Paesi dell'area Balcanica, e con il Gruppo Planzer, primo operatore logistico elvetico che, grazie a un'organizzazione capillare e al collegamento notturno intermodale tra i propri terminal, fa sì che la merce ritirata giornalmente presso gli Hub di One Express sia consegnata il giorno successivo in ogni angolo della Svizzera.

MOBILITÀ



IVECO BUS

Campione di ecologia

PER LA PRIMA VOLTA
I VEICOLI URBANI CON
MOTORIZZAZIONE NON
DIESEL, OSSIA A GAS NATURALE
O IBRIDI ELETTRICI, HANNO
RAGGIUNTO IL 51 PER CENTO
DEL TOTALE DELLE VENDITE.

LINO SINARI
TORINO

La concreta difesa dell'ambiente è un impegno serio in casa di Iveco Bus. Nel 2015 i veicoli della gamma urbana con motorizzazione non Diesel hanno superato il 50 per cento della produzione. La gamma urbana ribassata europea di Iveco Bus è composta dai modelli Urbanway da 10, 12 e 18 m, dal Crealis da 12 e 18 m e da telai da 12 e 18 m. Per la prima volta i veicoli urbani con motorizzazione non Diesel, ossia alimentati a gas naturale o a trazione ibrida elettrica, hanno avuto la meglio: hanno raggiunto infatti il 51 per cento delle vendite, il che significa che gli stessi modelli in versione diesel Euro VI sono scesi al 49 per cento.

Questa transizione energetica è la concreta dimostrazione del costante impegno di Iveco Bus nella lotta all'inquinamento urbano, un argomento al centro del dibattito in numerose città di tutto il mondo: gli autobus CNG (gas naturale compresso) e ibridi elettrici prodotti nel 2015 hanno consentito di evitare l'immissione nell'atmosfera di 10 tonnellate di PM (particolato fine), di 100 tonnellate di NOx (ossidi di azoto) e di 10.000 tonnellate di CO2 (anidride carbonica).

Gli autobus ecologici di Iveco Bus rispondono ora a tutte le sfide del trasporto urbano: la qualità dell'aria, la tutela climatica e un funzionamento silenzioso, senza nulla togliere ai vantaggi fondamentali degli autobus, ovvero la versatilità d'impiego e i bassi costi di utilizzo. Questo successo dimostra che Iveco Bus, grazie alla sua offerta alternativa, è in grado di rispondere alle aspettative in costante crescita delle autorità e degli operatori, ma anche dei cittadini, per veicoli puliti, più rispettosi delle risorse naturali, dell'ambiente e della salute pubblica, offrendo un bilancio economico molto favorevole.

La leadership di Iveco Bus nella propulsione a gas naturale è dimostrata dai circa 2.500 autobus circo-



Un Urbanway ibrido elettrico in fase di rifinitura presso lo stabilimento Iveco Bus di Annonay.

lanti in Francia, pari a quasi il 95 per cento del parco autobus CNG, a cui si aggiungono altri 3.000 veicoli di importanti flotte in Italia, Spagna, Paesi Bassi e Grecia. In totale sono più di 5.500 gli autobus attualmente in servizio. Oltre le frontiere europee circolano 302 veicoli a Baku, capitale dell'Azerbaijan, mentre in Cina 1.400 autobus appartenenti a brand locali delle reti di Pechino e Shanghai sono equipaggiati con motori Iveco CNG.

Gli autobus CNG di Iveco Bus sono compatibili al 100 per cento con il biometano, carburante prodotto dalla valorizzazione dei rifiuti organici (rifiuti alimentari, rifiuti vegetali, rifiuti agricoli, rifiuti derivanti dalle industrie agroalimentari e dalla ristorazione). I veicoli CNG garantiscono, in questo caso, un trasporto carbonio neutro (a zero emissioni di CO2). In altre parole, il loro utilizzo non provoca il riscaldamento climatico. Gli autobus Iveco Bus della rete di Lille, in Francia, rappresentano l'esempio perfetto di veicoli che circolano a zero emissioni di carbonio e senza energia fossile.

La trazione ibrida di serie rappresenta un asse complementare di sviluppo nella strategia di Iveco Bus. Questa tecnologia offre un'accelerazione uniforme e senza strattoni (grazie all'eliminazione del cambio) mentre le batterie consentono di recuperare una grande quantità di energia durante la decelerazione, contribuendo all'accelerazione in fase di avviamento. Grazie alla funzione "Arrive & Go" gli autobus Full Hybrid di Iveco Bus sono in grado di viaggiare in modalità elettrica su una distanza totale di circa 60 metri in fase di avvicinamento, alla partenza dalle stazioni degli autobus e ai semafori, in silenzio e senza inquinare. Le prestazioni ambientali, sinonimo di eliminazione del rumore e delle vibrazioni, sono notevoli. Il comfort percepito è immediato per i residenti, i pedoni, i passeggeri e l'autista, che godono di un ambiente tranquillo. Un passo in avanti verso la mobilità a basse emissioni di carbonio.

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



BTS

ZERO INTERVENTI DELL'AUTISTA

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

EFFICIENZA DEI CONSUMI

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

DURATA E SICUREZZA

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

SEMPLICITÀ

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

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



IVECO
BUS

Il tuo partner per un trasporto sostenibile



TEST DRIVE / MERCEDES-BENZ CITARO NGT

A tutto gas in città

MAX CAMPANELLA
MANNHEIM

Presentata in anteprima mondiale l'anno scorso al Salone di Courtrai, sbarca sulla strada la versione a metano del Mercedes-Benz Citaro, l'autobus urbano più venduto, autentico avamposto di Daimler Buses nel segmento dei trasporti pubblici cittadini. Autobus a pianale ribassato in produzione dal 1997, quella del Citaro di Mercedes-Benz è una storia di successo iniziata nel 1999 con il primo lancio: sono seguite, nel 2007 e 2012, due nuove generazioni che lo hanno definitivamente innalzato a trendsetter. Una storia che prosegue: di pari passo con un mercato che, in tutta Europa, richiede veicoli all'avanguardia sul piano delle emissioni, la strategia di Daimler Buses punta nel lungo termine alla trazione elettrica; in tempi più ravvicinati (praticamente immediati) la Casa della Stella propone l'alimentazione a gas che, equipaggiata con cambio automatico ZF Ecolife, consente una perfetta gestione energetica.

Mercedes-Benz Citaro NGT (Natural Gas Technology) va dunque ad affiancarsi alla gamma Citaro con motorizzazione diesel, permettendo alle aziende di TPL di ri-

durere ulteriormente le emissioni di CO2 (nonché quelle acustiche), oltre a presentare diverse raffinatezze, non da ultimo i fari a Led, presentati quest'anno da Daimler Buses

in anteprima assoluta nel settore dell'autobus.

Alla prima prova su strada, in un breve tour nella città di Mannheim, già dall'esterno il nuovo Citaro



Citaro NGT si affianca alla gamma Citaro diesel permettendo alle aziende di TPL di ridurre ulteriormente le emissioni inquinanti.

NGT si dimostra all'altezza delle aspettative: elegante la verniciatura della carrozzeria in antracite metallizzato, con tutte le parti applicate in tinta; look curato in ogni dettaglio, dall'incisiva copertura sul tetto per le bombole di gas fino ai copriruota; a bordo un ambiente accogliente, con tanto di moderno sistema d'infotainment (un monitor da 29 pollici attraverso il quale le aziende di TPL possono fornire informazioni o intrattenere i passeggeri).

Il veicolo di prova ha due

ALLA PROVA SU STRADA LA VERSIONE A METANO PRESENTATA L'ANNO SCORSO AL SALONE DI COURTRAI: CITARO NGT SI PROPONE ALLE AZIENDE DI TPL DI TUTTA EUROPA DESIDEROSE DI RIDURRE NELL'IMMEDIATO LE EMISSIONI DI CO2 DEL PROPRIO PARCO. PER IL SEGMENTO URBANO DAIMLER BUSES NEL LUNGO TERMINE PUNTA SULLA TRAZIONE ELETTRICA, MA INTANTO ARRICCHISCE LA SUA PROPOSTA AFFIANCANDO AI CITARO CON MOTORE DIESEL UNA VALIDA ALTERNATIVA PER UNA PERFETTA GESTIONE ENERGETICA.

porte a doppio battente: i passeggeri possono accedere a bordo da davanti attraverso una porta a traslazione interna, oppure al centro tramite una porta rototraslante a comando elettrico. Il Citaro va letteralmente incontro ai suoi passeggeri con un sistema di kneeling automatico, facilitando la salita anche alle persone con limitazioni della capacità di deambulazione attraverso una rampa ribaltabile a comando manuale sul secondo accesso.

A bordo il rivestimento del pianale con rifinitura in effetto legno "darkbrown" propone una calda atmosfera. I mancorrenti presentano una vivace tonalità arancio pastello che s'inserisce armoniosamente nell'insieme, mentre i corrimano sul padiglione sono in "Evo Steel". Lampade a Led di lunga durata e a basso consumo illuminano gli interni, dove i passeggeri prendono posto sui sedili "City Star Eco" di produzione Daimler. Il piano di seduta e gli schienali sono rivestiti in tessuto "Miami" nelle tonalità blu oceano, blu delfino e arancione. Nel complesso, sul veicolo di prova sono disponibili 26 posti a sedere fissi, cui vanno aggiunti due seggioloni ribaltabili integrati (tra cui uno per mamma e bambino) in direzione di marcia sul lato sinistro, di fronte al secondo accesso, lungo la parete della superficie di uso speciale destinata alle sedie a rotelle o ai passeggeri.

SPUNTO POTENTE, BASSI REGIMI E CONCEPT CURATO NEI DETTAGLI

DEDICATO ALLE MODERNE AZIENDE DI TRASPORTO PUBBLICO URBANO

Già nei pochi metri percorsi sulla Hafenstraße Mercedes-Benz Citaro NGT ha l'occasione di dimostrare le sue doti: i pochi semafori che precedono la prima fermata, all'inizio della Dffenstraße, sono verdi. E questo per chi guida significa una sola cosa: procedere a tutto gas. Tuttavia si rimane sorpresi: questo non è necessario, perché l'accelerazione del bus risulta sorprendentemente veloce. Premere l'acceleratore per metà è sufficiente a far procedere il veicolo speditamente nel traffico. Per un autobus alimentato a gas questa capacità di accelerazione, che corrisponde a quella dell'equivalente motore diesel OM 936, rappresenta un vero e proprio highlight. Tanto di cappello: in quest'ambito i progettisti Daimler hanno fatto davvero un ottimo lavoro; le curve di potenza e di coppia, nella fascia di regime principale che si estende dal minimo fino a 1.500 giri/min circa, presentano un andamento congruente; le ripartenze dalle fermate si rivelano altrettanto morbide ma spedite, tanto da non ostacolare il traffico al seguito.

All'eccellenza del motore, nell'autobus di prova si abbina il cambio automatico con convertitore di ZF. I punti d'innesto del convertitore sono stati appositamente adattati al nuovo motore a gas. Il passaggio alla marcia superiore, quasi impercettibile, anche con uno spunto veloce avviene al più tardi a 1.250 giri/min. Ne risultano bassi regimi durante gli innesti che assicurano un impiego sempre efficiente del veicolo. In nessun momento si percepisce uno sforzo eccessivo o una perdita di potenza del motore da 7,7 litri che offre prestazioni sempre perfette. Sia che si tratti di ripartire dalle fermate o di accelerare in salita, con il M 936 G la Casa di Stoccarda vanta nella gamma un motore che ha tutte le carte in regola per diventare un bestseller.

Citaro NGT prosegue la corsa. Nella zona della Sonderburger Straße, a causa di vetture parcheggiate, la carreggiata si restringe leggermente, ma grazie alla visibilità su tutti i lati queste situazioni non rappresentano un problema. Il percorso attra-

versa una zona residenziale con tante villette dai giardini curati. Qui, d'estate, il silenzioso Citaro NGT sicuramente non verrebbe notato da chi è in cerca di riposo. Pure per il conducente lavorare con questo bus significa guidare senza stress. Merito anche dell'autotelaio: l'asse anteriore con sospensioni a ruote indipendenti assorbe le asperità del piano stradale, mentre lo sterzo resta tranquillo. L'ottimo comportamento di marcia si nota particolarmente all'incrocio tra Eisenstraße e Sandhofer Straße: si attraversa un passaggio a livello che normalmente fa sobbalzare i veicoli; nel caso del Citaro non riesce a scuoterlo dalla sua proverbiale tranquillità.

Il giro di prova sta per concludersi. In fase di accelerazione l'autobus mostra la riuscita armonizzazione della catena cinematica. Al momento dell'arrivo e della successiva manovra sul parcheggio dell'Omnibus Neuwagen Center di Mannheim è evidente tutta la maneggevolezza di quest'autobus a vettura singola.

UN'ESPERIENZA CHE RISALE ALL'ESORDIO DEL TROLLINO

NEL 2015 UN QUARTO DEI BUS PRODOTTI HANNO PROPULSIONE ALTERNATIVA

L'esperienza di Solaris nella produzione di veicoli a trazione elettrica risale al 2001, quando l'azienda polacca ha iniziato a proporre sul mercato i filobus Trollino: Solaris è oggi il più grande produttore di questi veicoli in Europa e sta facendo passi da gigante nel segmento degli autobus ibridi e a batteria. Il portafoglio di veicoli a trazione elettrica già consegnati ai clienti ha raggiunto quasi 1.400 unità. "Stiamo parlando - anticipa Andreas Strecker, CEO di Solaris - di un'operazione su larga scala. Nel corso dei prossimi anni la quota di veicoli diesel continuerà diminuire a favore dei veicoli elettrici". Gli ultimi dati di vendita di Solaris confermano le previsioni. Già un quarto degli autobus prodotti lo scorso anno sono equipaggiati con un tipo di propulsione alternativa. Entro la fine del 2015 Solaris ha fornito autobus a batteria a clienti in Austria, Repubblica Ceca, Spagna, Germania, Polonia e Svezia. Nel 2016 l'azienda sta ricevendo nuovi ordini, tra gli altri da Hannover, Amburgo e Tampere. Come altre produzioni

di Solaris, il suo autobus elettrico Urbino è costruito su misura: il veicolo può contenere batterie con diversi volumi e opzioni di ricarica, a seconda di ciò che l'infrastruttura cittadina offre e cosa ci si aspetta dal bus in termini di performance. L'autobus che sta per essere esposto a Bruxelles è un rappresentante della nuova generazione di Solaris Urbino 12 dotato di batterie da oltre 200 kWh e offre la possibilità di ricaricare il veicolo con plug-in o pantografo. L'unità motrice è un asse ZF con motori elettrici integrati. "Speriamo - dichiara Dariusz Michalak, vice-CEO di Solaris, Responsabile della ricerca e sviluppo - che la giuria apprezzi il comfort di viaggio offerto ai passeggeri e al conducente. Inoltre presenteremo diverse modalità di ricarica della batteria, utilizzando sistemi che sono compatibili con molti tipi d'infrastrutture disponibili nelle città europee". Presto vedremo fino a che punto il nuovo Solaris Urbino 12 elettrico proseguirà il suo cammino verso il premio "Bus of the Year".



SOLARIS

Guanto di sfida

URBANO LANZA
BOLECHOWO

Il componente più innovativo nella famiglia di Solaris - il nuovo Urbino 12 elettrico, presentato l'anno scorso al Salone di Courtrai - è stato premiato con il prestigioso titolo Bus of the Year 2016 in Spagna. I premi sono as-

to alle capacità funzionali quasi illimitate, il nuovo Urbino 12 elettrico è la risposta perfetta alle crescenti esigenze di sviluppo dinamico delle metropoli europee. Solaris è stata una delle prime aziende in Europa a iniziare a lavorare allo sviluppo di autobus completamente elettrici e, nel 2011, ha presenta-

to il suo primo autobus a batteria. Attualmente i veicoli Solaris alimentati a batteria effettuano regolarmente servizio di linea in Austria, Germania, Svezia e Polonia. In futuro i prossimi autobus Solaris elettrici entreranno in servizio in Finlandia e Spagna. Dopo la vittoria in Spa-

gna, giugno è il mese della sfida di Bruxelles: al concorso per il miglior autobus urbano dell'anno Solaris scende in campo puntando ancora sull'Urbino elettrico. E sarà la seconda volta in cui l'azienda polacca scende nell'arena confrontandosi alla pari con la concorrenza su terreno internazionale.

L'ultima volta, nel 2004, Solaris Urbino 12, allora dotato di motore diesel, ha sfiorato il primo posto. "Siamo arrivati in seconda posizione - ricorda Solange Olszewska - perdendo solo di un punto e con un enorme vantaggio rispetto al terzo concorrente. Naturalmente, il primo premio è sempre una sod-

elettrico di Solaris a sfidare i competitor all'edizione 2016 del "Bus of the Year" a Bruxelles, con l'obiettivo di portare a casa il trofeo e festeggiare alla grande i vent'anni dalla fondazione, che risale all'inverno del 1996. "L'anno scorso - nota Andreas Strecker, CEO di Solaris - abbiamo lanciato la produ-



Il nuovo Solaris Urbino 12 elettrico è la risposta alle crescenti esigenze di sviluppo dinamico delle metropoli europee.

segnati dalla rivista specializzata "Viajeros" sulla base della valutazione di una giuria composta da rappresentanti delle più importanti aziende di trasporto pubblico in Spagna, nonché da esperti locali del settore automotive. Il bus Solaris alimentato elettricamente può essere dotato di diversi tipi di batterie di diversa capacità (da 60 a 240 kWh) e con differenti metodi di ricarica configurabili in funzione delle infrastrutture disponibili per l'utilizzo urbano: plug-in, pantografo o sistemi di carica induttiva fino alle celle a combustibile a idrogeno che aumentano l'autonomia dell'autobus. Grazie al suo stile unico, ai risultati straordinari delle prestazioni, al basso costo di gestione e soprattutto



Chi è

Solange Olszewska nel 1994 ha fondato con il marito, l'ingegner Krzysztof Olszewski, l'ufficio di commercio della Neoplan Polska che, con la produzione del primo Neoplan polacco da 15 metri, ha posto le radici dell'azienda, nata poi esattamente nel 1996 a Bolechowo, nei pressi di Poznan. Lì ha tuttora sede lo stabilimento, ampliato e rimodernato nell'agosto 2014 per consentire l'incremento della produzione.



Andreas Strecker, CEO di Solaris

disfazione ma, allora, quando eravamo ancora una società alle prime esperienze sul mercato, abbiamo ritenuto che fosse un grande successo per noi". Dodici anni dopo Solaris si pone sul mercato in modo completamente diverso in termini di sviluppo. Oggi i veicoli del produttore polacco sono conosciuti in 30 paesi in tutto il mondo e si contano oltre 14mila unità Solaris vendute. L'azienda ha guadagnato fama nel settore, ponendosi come pioniere in progetti audaci, come nel 2006, quando Solaris è stato il primo produttore europeo a presentare una serie di autobus ibridi, o nel 2011, quando l'azienda ha esposto il primo autobus a batteria al mondo. Ed è proprio il bus

zione in serie della nuova generazione di autobus Solaris Urbino, disponibile anche ad azionamento elettrico. Siamo convinti che i veicoli a emissioni zero siano il futuro del trasporto pubblico responsabile. Questo è il motivo per cui abbiamo voluto fortemente partecipare al concorso Bus of the Year con il nostro autobus a batteria: un veicolo che non emette alcun gas di scarico tossico, è incredibilmente tranquillo ed è frutto della nostra esperienza nella tecnologia applicata a quei veicoli, affidabile ed economica da utilizzare. Per di più, gli autobus elettrici di Solaris garantiscono un livello di funzionalità elevato almeno quanto quello di altri bus alimentati a diesel".

SCANIA BUS

Le soluzioni di oggi per la mobilità di domani

MATTEO GALIMBERTI
MILANO

Settore stimolante, nel quale continue innovazioni e soluzioni rispondono alla mutabilità di centri città congestionati e in continuo sovraffollamento, quello della mobilità urbana è un argomento che stimola fortemente il dibattito. Intervenuto al convegno “Mobility Revolution Bus” a Milano, Roberto Caldini, Direttore Bus & Coaches di ItalSCANIA, ha sottolineato come le soluzioni offerte da Scania stiano portando già oggi risultati concreti e valutabili.

“Lo dimostra - ha spiegato Roberto Caldini - il rating di sostenibilità per gli autobus, che consente di misurare l'impatto ambientale dei veicoli per il trasporto pubblico e di diffondere un'informazione corretta e autorevole legata a questi temi d'attualità. Le città sono cambiate, la coscienza ambientale è maturata e queste variabili incidono su comportamenti e scelte del passeggero: Scania può già da ora essere l'alleato in grado di fornire quelle innovazioni e soluzioni sostenibili, tecnologiche e complete per vincere la sfide attuali della mobilità e aiutare ad accrescere ulteriormente la consapevolezza dei cittadini. Nella mobilità urbana contemporanea vi sono opportunità di sviluppo per il settore ICT, per la mobilità automatizzata ed elettrica, per i trasporti intelligenti e in comunicazione fra loro, per lo sviluppo d'infrastrutture moderne idonee a creare molteplici smart city”.

Durante la tavola rotonda si è sottolineata l'importanza del Rating per una piena coscienza ambientale e Scania, oltre a offrire la più ampia gamma di opportunità sensibili all'ambiente e alla sostenibilità economica delle aziende, si sta facendo promotrice di diffondere questa consapevolezza tra tutti i soggetti della filiera del trasporto



Scania Bus è in prima fila nella proposta di innovazioni per il trasporto passeggeri più efficiente.

IL MARCHIO DEL GRIFONE HA DA TEMPO TRACCIATO LA STRADA PER LA SOSTENIBILITÀ DEL TRASPORTO PUBBLICO DEL FUTURO: UN PERCORSO INTRAPRESO DAL COSTRUTTORE SVEDESE CHE STA PORTANDO RISULTATI CONCRETI E VALUTABILI. “SIAMO IN GRADO DI FORNIRE SUBITO INNOVAZIONI SOSTENIBILI, TECNOLOGICHE E COMPLETE PER VINCERE LA SFIDE ATTUALI DELLA MOBILITÀ E AIUTARE AD ACCRESCERE ULTERIORMENTE LA CONSAPEVOLEZZA DEI CITTADINI”, DICHIARA ROBERTO CALDINI, DIRETTORE BUS & COACHES DI ITALSCANIA.

vivrà nelle grandi città. Per questo, la presenza di un sistema di trasporto pubblico efficiente è, già da ora, la spina dorsale sulla quale impostare lo sviluppo e la crescita sostenibile di una città. “Nelle aree urbane - ha proseguito Roberto Caldini - una soluzione vincente è la presenza di un bus system in grado di garantire regolarità, efficienza e flessibilità del trasporto: Scania ha già consegnato circa duemila autobus operanti in sistemi BRT presenti in tutto il mondo”.

A questa ergonomia strutturale si deve affiancare una sostenibilità sia economica sia ambientale: Scania ha dimostrato di essere in prima linea anche in questo settore. Esistono versioni alimentate con combustibili alternativi, ad esempio i primi interurbani Scania OmniExpress a gas consegnati in Europa sono operativi da dicembre sulla tratta Pescara-Penne, e la Casa di Södertälje può anche proporre autobus urbani ibridi. “Nel prossimo futuro - ha concluso Roberto Caldini - per alte frequenze, molte fermate e brevi tragitti la soluzione sarà l'autobus full electric”.

pubblico.

Nel suo intervento, Roberto Caldini ha evidenziato la crescita maggiore del trasporto suburbano e interurbano. “Le città - ha dichiarato il manager del Grifone - si stanno espandendo e l'impatto della mobilità nei centri città è ormai inferiore rispetto al passato. Per questo Scania offre soluzioni che ottimizzano l'intero sistema di trasporto, soluzioni che rispondono efficacemente sia a tempi di percorrenza più lunghi, tra i 15-30 minuti in media, nei quali è richiesta maggior comfort e velocità media più alta, sia alla richiesta di tecnologie, commercialmente sostenibili, che riducano le emissioni”.

Ma lo sguardo della Casa svedese è più ampio: l'obiettivo è fornire sistemi. Entro il 2030, oltre il 60 per cento della popolazione mondiale

maggior flessibilità e l'aumentata consapevolezza delle tematiche ambientali”. Una risposta possono essere i Bus System dedicati, soluzioni complete già realizzate dalla Casa svedese che riducono le congestioni del traffico e l'inquinamento: fino al 90 per cento di CO2 in meno rispetto a soluzioni tradizionali.



SOSTENIBILITÀ AL PRIMO POSTO AL CONVEGNO ASSTRA

TRASPORTO INTELLIGENTE, CARBURANTI ALTERNATIVI ED EFFICIENZA ENERGETICA

Il trasporto passeggeri deve mantenersi in forma, essere in continuo movimento e giovane e garantire un servizio efficiente a una popolazione che predilige vivere sempre più nel contesto urbano. Differenti possono essere le strade da percorrere. Scania da tempo ha scelto la sua: trasporto intelligente, carburanti alternativi ed efficienza energetica. Una scelta ribadita in occasione del secondo convegno nazionale “Sistema Gomma nel Trasporto passeggeri”, tenutosi a Roma e organizzato da Asstra, insieme ad AIIT, AnAV e all'ordine degli ingegneri della Provincia di Roma. Roberto Caldini, Direttore della Divisione Bus&Coaches di ItalSCANIA, intervenuto alla giornata studio “Sostenibilità e tecnologia per l'evoluzione del sistema”, ha presentato lo stato dell'arte delle soluzioni Scania, sottolineando come queste possano sin da subito rispondere alla rapida urbanizzazione contemporanea, colpevole di sovraccaricare i sistemi di trasporto, incrementare le emissioni e causare una qualità dell'aria pericolosa. “Autobus urbani a combustibili alternativi (biogas, bioetanolo, biodiesel, HVO), ibridi o ibridi a combustibili alternativi - ha spiegato Roberto Caldini - sono oggi soluzioni commercialmente disponibili per tutte le applicazioni urbane, suburbane e interurbane. Scania però guarda

oltre e interpreta le esigenze del futuro. Alta frequenza, molte fermate, e brevi tragitti sono variabili che determineranno la predilezione dell'autobus full electric; questa sarà certamente la soluzione del futuro per la mobilità cittadina in grado di massimizzare le prestazioni, ridurre le emissioni di CO2 e abbattere il livello di rumorosità”.

Lo sviluppo socioeconomico delle città passa anche attraverso un fattore fondamentale come la mobilità: oltre alla sostenibilità diviene indispensabile costruire un sistema di trasporto efficiente, variegato, sicuro, attento alla gestione delle risorse, in grado di condividere le infrastrutture e capace di aumentare la produttività del servizio. La città è in continua evoluzione e i suoi confini si stanno ampliando inglobando anche aree dell'hinterland. “Il miglioramento continuo degli autobus Scania - ha chiarito Roberto Caldini - coinvolge l'intero sistema di trasporto: urbano, suburbano e interurbano. Le innovazioni tecnologiche oltre a ridurre le emissioni e gestire efficacemente la manutenzione dei mezzi rendono l'esperienza del trasporto più confortevole e salutare. Una condizione imprescindibile per l'allungarsi dei tempi di percorrenza, la necessità di garantire una velocità media più alta, la maggior capacità, le richieste di



IRIZAR I8

Viaggi in smoking lungo la Penisola

IRIZAR ITALIA PROPONE SUL MERCATO TRE VERSIONI DELL'ELEGANTE AMMIRAGLIA SPAGNOLA, TUTTE CON MOTORIZZAZIONE SCANIA: LA PRIMA, i8 12.40 A DUE ASSI, È LUNGA 12,4 METRI ED È DOTATA DI 50 POSTI A SEDERE CON L'AGGIUNTA DI DUE POSTI DI SERVIZIO; LA SECONDA, i8 13.22 A TRE ASSI, HA UNA LUNGHEZZA DI 13,22 M E CONSENTE DI OSPITARE 55 PASSEGGERI SEDUTI PIÙ 2 POSTI DI SERVIZIO; LA TERZA, i8 14.07 A TRE ASSI, È LUNGA 14,07 M E PRESENTA 59 POSTI A SEDERE PIÙ 2 POSTI DI SERVIZIO.

FABIO BASILICO
RIMINI

Irizar i8, lussuoso bus turistico destinato alle lunghe percorrenze, alle linee regolari e ad altri servizi speciali, guarda con particolare attenzione al mercato italiano e a quegli operatori attenti a coniugare efficienza e design moderno, comfort ai massimi livelli e prestazioni al top. Il nuovo i8 condensa in un riuscito equilibrio il meglio dell'innovazione targata Irizar: comfort, prestazioni, efficienza, sicurezza e design compiono un notevole passo in avanti nel segno della continuità con la precedente produzione basca. Irizar Italia propone sul mercato tre versioni dell'i8, tutte con motorizzazione Scania: la prima, i8 12.40 a due assi, è lunga 12,4 metri ed è dotata di 50 posti a sedere con l'aggiunta di due posti di servizio; la seconda, i8 13.22 a tre assi, ha una lunghezza di 13,22 m e consente di ospitare 55 passeggeri seduti più 2 posti di servizio; la terza, i8 14.07 a tre assi, è lunga 14,07 m e presenta 59 posti a sedere più 2 posti di servizio. La larghezza delle tre versioni è di 2,55 metri.

Irizar i8 è equipaggiato con le più moderne tecnologie oggi disponibili sul mercato. Non poteva essere diversamente visto che il coach spagnolo è il nuovo portabandiera Irizar. Un'at-

tenzione speciale è stata riservata al design con il preciso obiettivo di caratterizzare in modo originale e unico l'identità e la personalità del brand. Le linee trasmettono una sensazione di dinamismo, forza ed eleganza.

ELEGANZA
FUORI E DENTRO

Spiccano in particolare gli avveniristici fari a Led della dotazione standard. All'interno, l'autobus spagnolo è un concentrato di comfort, funzionalità e spazio da vivere. I nuovi sedili con poggiatesta in pelle sfoggiano le nuove coordinate estetiche di i8 e l'ergonomia consente di godersi un viaggio all'insegna della rilassatezza. Il driver usufruisce di un'area allo stesso modo ergonomica e funzionale, disegnata intorno a lui e nell'ottica di migliorare il suo lavoro. Strumenti e display sono stati posizionati per la massima visibilità e accessibilità; tutti i comandi sono user-friendly e sistemati in modo ergonomico nella sfera d'azione del conducente. Sedile e volante sono regolabili e la visibilità è ottimale.

Nel concepire il nuovo i8, i progettisti Irizar hanno messo tra i punti irrinunciabili la sensazione di benessere che i passeggeri devono provare fin dal momento in cui salgono a bordo. Il

piacere del viaggio, infatti, inizia dal mezzo utilizzato. Al benessere di bordo concorrono diversi elementi, dal design al comfort, dallo spazio alle dotazioni tecnologiche. Di particolare importanza anche gli interventi per l'isolamento da rumo-

ri e vibrazioni. I8 dispone di un impianto di climatizzazione con ricircolo aria esterna e controllo separato zona autista. Ampia la dotazione per quanto riguarda il sistema video e ricezione televisiva, con monitor anteriore da 21" e secondo e

terzo monitor posteriore da 14". Di serie, i8 è fornito di luci interne a Led, macchina del caffè, frigorifero, WC e cuccetta autista.

Tra gli optional, i8 è disponibile con tavolo da gioco per allietare il viaggio, tavolini porta vivande, sedile autista, hostess e poltrone passeggeri in pelle, wifi e doppia presa USB a ogni biposto. La personalizzazione assicurata dall'i8 in base alle esigenze del singolo operatore, connesse anche all'utilizzo del veicolo, consente all'utilizzatore finale di usufruire di un bus moderno, elegante e confortevole, in grado di adattarsi a diverse mission. Su strada Irizar i8 è progettato per assicurare viaggi nella massima sicurezza, sai dal punto di vista delle tecnologie di ausilio alla guida che della sicurezza passiva. E grande attenzione è stata riservata dai progettisti alla riduzione dei consumi.

AFFIDABILITÀ
SCANIA

A questo contribuiscono gli efficienti motori Scania DC 13 Euro 6 da 12.7 litri e sei cilindri in linea, con sistema di iniezione XPI common rail e turbo a geometria fissa o variabile. Nel primo caso, DC 13 147 si tratta della versione da 331 kW/450 cv a 1.900 giri/min e coppia massima di 2.350 Nm a 1.000-1.300 giri/min che utilizza il sistema SCR di riduzione selettiva catalitica per la riduzione degli inquinanti; nel secondo caso, DC 13 125, parliamo della versione da 360 kW/490 cv a 1.900 giri/min e coppia massima di 2.550 Nm a 1.000-1.300 giri/min che utilizza il sistema SCR unitamente al ricircolo dei gas esausti EGR. Le motorizzazioni sono abbinate al cambio meccanico Scania con Overdrive e comando automatizzato Opticruise da 12 velocità e dotato di Scania Retarder.

Con il concetto di massima profittabilità ben impresso nella road map progettuale, i tecnici del costruttore basco hanno lavorato per la riduzione dei costi di manutenzione del bus. Gli intervalli di assi-

stenza sono stati estesi e i8 può essere guidato fino a 100mila km prima di procedere al cambio d'olio. Ulteriori interventi hanno riguardato la riduzione dei costi sostenuti dall'operatore per gli interventi di assistenza e manutenzione e i ricambi.

DOMINA
LA STRADA

L'elevato livello di guidabilità di Irizar i8 è frutto dell'ottimale comportamento su strada del coach spagnolo, osservabile anche nelle situazioni più difficili e impegnative. La struttura del veicolo è stata progettata per assicurare un grado elevato di resistenza al rollo e l'ottimale distribuzione dei pesi. In aggiunta, l'integrazione dell'elettronica in una singola consolle centrale così come la visibilità assicurata dagli specchi retrovisori giocano un ruolo fondamentale per assicurare un viaggio senza brutte sorprese.

Irizar i8 è all'avanguardia anche per quanto riguarda la dotazione di sicurezza. Sono presenti arresto d'emergenza, limitatore di velocità, cruise control, EBS (Electronic brake system) per la gestione elettronica della frenatura con ottimizzazione e ripartizione della forza frenante, differenziata su ciascuna ruota, in base alle condizioni di marcia e del terreno, sistema antibloccaggio integrato TC (Traction Control), Advanced Emergency Braking System AEBS, controllo elettronico delle sospensioni ELC e protezione antiribaltamento, Lane Departure Warning LDW che monitora l'eventuale involontario abbandono della corsia e avverte il driver del pericolo in corso.

Nel loro complesso, le tecnologie create da Irizar per il suo i8 mirano a risolvere le sfide imposte dalle condizioni generali del traffico o quelle, altrettanto pertinenti, delle condizioni stradali. Allo stesso modo, hanno come obiettivo l'assicurare un ottimale stato di benessere e sicurezza per tutti gli occupanti del mezzo.



Irizar i8 è equipaggiato con le più moderne tecnologie oggi disponibili sul mercato. Il coach è il nuovo portabandiera della Casa basca.

Gamma Ford Transit consumi da 3,7 a 7,4 l/100 km, emissioni CO2 da 97 a 196 g/km.

GAMMA FORD **TRANSIT**



50 ANNI DI SOLUZIONI PER IL TUO BUSINESS.

Transit Courier, Transit Connect, Transit e Transit Custom.
C'è un Transit per ogni tua esigenza.

ford.it



Go Further